

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LẠC HỒNG**



HUỲNH THỨC HIẾU

**TÁC ĐỘNG CỦA MỘT SỐ YẾU TỐ
NỘI TẠI ĐẾN Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP
CỦA SINH VIÊN VIỆT NAM**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

ĐỒNG NAI - NĂM 2026

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LẠC HỒNG**



HUỲNH THỨC HIẾU

**TÁC ĐỘNG CỦA MỘT SỐ YẾU TỐ NỘI
TẠI ĐẾN Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP CỦA
SINH VIÊN VIỆT NAM**

**CHUYÊN NGÀNH: QUẢN TRỊ KINH DOANH
MÃ SỐ: 9340101**

LUẬN ÁN TIẾN SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

- 1. PGS. TS. NGUYỄN THANH LÂM**
- 2. TS. ĐẶNG HỮU PHÚC**

ĐỒNG NAI - NĂM 2026

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận án này chưa từng được trình nộp để lấy học vị Tiến sĩ tại bất cứ một cơ sở đào tạo nào. Luận án này là công trình nghiên cứu của riêng tác giả, kết quả nghiên cứu là trung thực, trong đó không có các nội dung đã được công bố trước đây hoặc các nội dung do người khác thực hiện ngoại trừ các trích dẫn nguồn đầy đủ trong Luận án.

Đồng Nai, ngày tháng năm 2026
Tác giả

Huỳnh Thúc Hiếu

LỜI CẢM ƠN

Trước hết, tôi xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến Thầy PGS. TS. Nguyễn Thanh Lâm & Thầy TS. Đặng Hữu Phúc đã tận tình hướng dẫn, chỉ bảo và hỗ trợ tôi trong suốt quá trình thực hiện nghiên cứu và hoàn thành luận án này. Sự định hướng chuyên môn, những góp ý xác đáng cùng sự động viên kịp thời của Quý Thầy là nền tảng quan trọng giúp tôi vượt qua những khó khăn trong quá trình nghiên cứu.

Tôi xin gửi lời tri ân đến Ban Lãnh đạo Trường Đại học Lạc Hồng cùng Quý Thầy/Cô Khoa Sau đại học đã tạo điều kiện thuận lợi và đóng góp nhiều ý kiến quý báu trong suốt quá trình tôi theo học và thực hiện luận án. Đồng thời, tôi cũng chân thành cảm ơn Quý Thầy/Cô giảng dạy tại Trường đã truyền đạt những kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn quý báu, làm nền tảng học thuật vững chắc cho quá trình nghiên cứu của tôi.

Tôi xin chân thành cảm ơn các sinh viên đã nhiệt tình tham gia và hỗ trợ trong quá trình thu thập dữ liệu khảo sát. Sự hợp tác nghiêm túc và trách nhiệm của các bạn đã góp phần quan trọng vào chất lượng và độ tin cậy của nghiên cứu. Tôi cũng ghi nhận và biết ơn những cá nhân đã âm thầm hỗ trợ tôi trong quá trình thực hiện đề tài.

Xin trân trọng cảm ơn.

Đồng Nai, ngày tháng năm 2026

Tác giả

Huỳnh Thúc Hiếu

TÓM TẮT LUẬN ÁN

Luận án được thực hiện trong bối cảnh khởi nghiệp ngày càng trở thành một lựa chọn nghề nghiệp quan trọng đối với sinh viên (SV), đặc biệt dưới tác động của sự phân hóa của hệ sinh thái khởi nghiệp và áp lực chuyển dịch từ “tìm việc làm” sang “tạo việc làm”. Từ khoảng trống nghiên cứu, Luận án hướng đến các mục tiêu xác định, đo lường và kiểm định mức độ tác động của các yếu tố nội tại đến Ý định khởi nghiệp (YDKN) của SV Việt Nam, đồng thời làm rõ vai trò trung gian của GTCN trong các mối quan hệ này. Trên cơ sở kế thừa và tích hợp các nền tảng lý thuyết chủ yếu, nghiên cứu đề xuất mô hình gồm bảy cấu trúc: năm yếu tố nội tại tiền đề là NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL; cơ chế đánh giá giá trị trung gian là GTCN; và biến kết quả là YDKN.

Luận án sử dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp theo trình tự khám phá. Nghiên cứu định tính được triển khai thông qua thảo luận nhóm với 9 chuyên gia nhằm hiệu chỉnh mô hình và thang đo cho phù hợp với bối cảnh Việt Nam. Nghiên cứu định lượng sơ bộ được thực hiện để đánh giá và hoàn thiện thang đo; tiếp đó, nghiên cứu định lượng chính thức thu được 649 quan sát hợp lệ từ SV đang theo học tại một số cơ sở giáo dục đại học ở Việt Nam. Dữ liệu được xử lý bằng SmartPLS 4.0 với phương pháp PLS-SEM, và kết hợp PLS-MGA để xem xét sự khác biệt theo đặc điểm nhân khẩu học và bối cảnh. Kết quả cho thấy mô hình nghiên cứu có độ phù hợp và năng lực giải thích tốt.

Kết quả nghiên cứu khẳng định rằng GTCN tác động trực tiếp và tích cực đến YDKN của SV, đồng thời đóng vai trò trung gian trong các mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và YDKN. Xét về tác động trực tiếp đến YDKN, GTCN có ảnh hưởng mạnh nhất, tiếp đến là NDCH, TDKN, VTL, KNKN và NLST. Kết quả phân tích đa nhóm còn cho thấy các mối quan hệ trong mô hình chịu sự khác biệt theo năm học, mức độ am hiểu về khởi nghiệp, lĩnh vực đào tạo, mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp và bối cảnh gia đình có tự doanh/doanh nghiệp, qua đó khẳng định YDKN không mang tính phổ quát tuyệt đối mà phụ thuộc đáng kể vào bối cảnh tích lũy trải nghiệm của SV.

Về đóng góp khoa học, Luận án bổ sung bằng chứng thực nghiệm về YDKN trong bối cảnh một mẫu SV tại các CSGDDH ở Việt Nam; kiểm định đồng thời một số yếu tố nội tại gồm NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL; đồng thời làm rõ hơn vai trò của GTCN như một cơ chế đánh giá giá trị trong các mối quan hệ giữa các yếu tố này và YDKN. Nghiên cứu cũng điều chỉnh và kiểm định bước đầu thang đo GTCN theo hướng

phản ánh các lợi ích cảm nhận cùng những chi phí và rủi ro gắn với lựa chọn khởi nghiệp. Về thực tiễn, kết quả nghiên cứu cung cấp cơ sở quan trọng để các CSGDĐH tại Việt Nam thiết kế các chương trình giáo dục khởi nghiệp theo hướng phân tầng, cá thể hóa và giàu trải nghiệm, không chỉ tập trung vào truyền đạt kỹ năng mà còn chú trọng bồi đắp TĐKN, tăng cường NDCH, nuôi dưỡng VTL và nâng cao GTCN nhằm thúc đẩy YĐKN của SV một cách bền vững hơn.

Từ khóa: Ý định khởi nghiệp; Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp; Yếu tố nội tại; Sinh viên Việt Nam; Giáo dục khởi nghiệp; Năng lực nhận diện cơ hội; Vốn tâm lý.

ABSTRACT

This Dissertation is conducted in a context where entrepreneurship has increasingly become an important career option for university students, particularly under the differentiation of the entrepreneurial ecosystem and the pressure to shift from “job seeking” to “job creation.” Based on identified research gaps, the Dissertation aims to identify, measure, and test the effects of internal factors on Vietnamese students’ entrepreneurial intention (YDKN), while clarifying the mediating role of perceived value toward entrepreneurship (GTCN) in these relationships. Building on and integrating major theoretical foundations, the study proposes a model comprising seven key constructs: creativity capability (NLST), entrepreneurial skills (KNKN), entrepreneurial attitude (TDKN), opportunity recognition capability (NDCH), psychological capital (VTL), perceived value toward entrepreneurship (GTCN), and YDKN.

The Dissertation employs a mixed-method design with an exploratory sequential approach. The qualitative phase is implemented through focus group discussions with nine experts to refine the model and measurement scales to fit the Vietnamese context. A preliminary quantitative study is then conducted to assess and further improve the scales. Subsequently, the main quantitative study obtains 649 valid observations from students enrolled in some selected HE institutions in Vietnam. Data are analyzed using SmartPLS 4.0 with the PLS-SEM technique, complemented by PLS-MGA to examine differences across demographic characteristics and contextual conditions. The results indicate that the proposed model demonstrates good fit and moderate explanatory power.

The findings confirm that GTCN has a direct and positive effect on students’ YDKN, and that it mediates the relationships between internal factors and YDKN. Regarding direct effects on YDKN, GTCN shows the strongest influence, followed by NDCH, TDKN, VTL, KNKN, and NLST. Multi-group analysis further reveals that relationships within the model vary by year of study, level of entrepreneurship knowledge, field of study, degree of exposure to entrepreneurship education, and family background. These findings reinforce that YDKN is not entirely universal but depends substantially on students’ accumulated experiences and contextual conditions.

In terms of scholarly contributions, the Dissertation advances a “value-motivation” approach to YDKN research, shifting the emphasis from a narrow competence-belief

structure toward a more integrative value-evaluation structure. In doing so, it highlights GTCN as a key mechanism linking internal resources to YDKN. The study also contributes to the conceptual development of GTCN in the Vietnamese student context by proposing a multidimensional structure encompassing emotional, economic, social, epistemic, and risk-related value. Practically, the findings provide an important basis for Vietnamese HE institutions to design entrepreneurship education programs that are tiered, personalized, and experience-rich-moving beyond skills transmission to strengthen TDKN, enhance NDCH, nurture VTL, and improve GTCN, thereby fostering students' YDKN in a more sustainable manner.

Keywords: Entrepreneurial intention; Perceived value of entrepreneurship; Internal factors; Vietnamese students; Entrepreneurship education; Opportunity recognition capability; Psychological capital.

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

LỜI CẢM ƠN

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC CÁC BẢNG

DANH MỤC CÁC HÌNH

CHƯƠNG 1 - GIỚI THIỆU ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU1

1.1 Bối cảnh nghiên cứu1

1.1.1 Bối cảnh lý thuyết.....1

1.1.2 Bối cảnh thực tiễn.....4

1.1.3 Khoảng trống nghiên cứu12

1.2. Mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu16

1.2.1 Mục tiêu tổng quát.....16

1.2.2 Mục tiêu cụ thể16

1.2.3 Câu hỏi nghiên cứu.....16

1.3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu16

1.3.1 Đối tượng nghiên cứu16

1.3.2 Phạm vi nghiên cứu17

1.4 Phương pháp nghiên cứu17

1.4.1 Nghiên cứu định tính17

1.4.2 Nghiên cứu định lượng17

1.5 Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn của đề tài.....18

1.5.1 Ý nghĩa khoa học của đề tài.....18

1.5.2 Ý nghĩa thực tiễn của đề tài19

1.6 Kết cấu của đề tài19

Tóm tắt Chương 120

CHƯƠNG 2 - CƠ SỞ LÝ THUYẾT.....21

2.1 Một số khái niệm nghiên cứu21

2.1.1 Ý định khởi nghiệp21

2.1.2 Khái niệm “Các yếu tố nội tại”23

2.2 Một số lý thuyết nền36

2.2.1 Lý thuyết Hành vi có kế hoạch.....	36
2.2.2 Mô hình Sự kiện khởi nghiệp	37
2.2.3 Thuyết Nhận thức xã hội về phát triển nghề nghiệp.....	38
2.2.4 Lý thuyết giá trị	39
2.2.5 Thuyết Tự quyết.....	40
2.3 Lược khảo các nghiên cứu liên quan	42
2.3.1 Các nghiên cứu về ý định khởi nghiệp	42
2.3.2 Các yếu tố tác động đến ý định khởi nghiệp	45
2.4 Các giả thuyết nghiên cứu	55
2.4.1 Quan hệ giữa Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp.....	55
2.4.2 Quan hệ giữa Năng lực sáng tạo và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.....	56
2.4.3 Quan hệ giữa Năng lực sáng tạo và Ý định khởi nghiệp.....	57
2.4.4 Quan hệ giữa Kỹ năng khởi nghiệp và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.....	58
2.4.5 Quan hệ giữa Kỹ năng khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp	60
2.4.6 Quan hệ giữa Thái độ đối với khởi nghiệp và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	61
2.4.7 Quan hệ giữa Thái độ đối với khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp	63
2.4.8 Quan hệ giữa Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	64
2.4.9 Quan hệ giữa Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh và Ý định khởi nghiệp.....	66
2.4.10 Quan hệ giữa Vốn tâm lý và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.....	68
2.4.11 Quan hệ giữa Vốn tâm lý và Ý định khởi nghiệp	69
2.4.12 Vai trò trung gian của Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp trong mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và Ý định khởi nghiệp	71
2.5 Mô hình nghiên cứu đề xuất.....	76
Tóm tắt Chương 2	77
 CHƯƠNG 3 - PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	 78
3.1 Quy trình nghiên cứu	78
3.2 Nghiên cứu định tính.....	82
3.2.1 Thiết kế và quy trình thực hiện nghiên cứu định tính.....	82

3.2.2 Kết quả nghiên cứu định tính	84
3.3. Nghiên cứu định lượng sơ bộ.....	94
3.3.1 Công cụ thu thập dữ liệu.....	94
3.3.2 Quy trình thu thập dữ liệu.....	94
3.3.3 Quy trình phân tích dữ liệu.....	95
3.3.4 Kết quả phân tích định lượng sơ bộ.....	98
3.4 Nghiên cứu định lượng chính thức	102
3.4.1 Công cụ thu thập dữ liệu.....	102
3.4.2 Quy trình thu thập dữ liệu.....	102
3.4.3 Quy trình phân tích dữ liệu.....	104
Tóm tắt Chương 3	108
CHƯƠNG 4 - KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	109
4.1 Giới thiệu chung về tình hình khởi nghiệp của SV Việt Nam	109
4.2 Kết quả thu thập dữ liệu.....	111
4.3 Thống kê mô tả mẫu.....	112
4.4 Đánh giá mô hình đo lường	114
4.4.1 Đánh giá mô hình đo lường bậc thấp.....	114
4.4.2 Đánh giá mô hình đo lường bậc cao	118
4.5 Đánh giá mô hình cấu trúc	121
4.5.1 Đánh giá độ phân biệt của các biến	121
4.5.2 Đánh giá cộng tuyến giữa các biến trong mô hình cấu trúc	122
4.5.3 Đánh giá tác động của các biến độc lập.....	122
4.6. Phân tích đa nhóm.....	129
4.6.1 Phân tích theo biến “Giới tính”	129
4.6.2 Phân tích theo biến “Năm học”	130
4.6.3 Phân tích theo biến “Lĩnh vực đang học”	132
4.6.4 Phân tích theo biến “Loại hình cơ sở đào tạo”	134
4.6.5 Phân tích theo biến “Tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp”	135
4.6.6 Phân tích theo biến “Mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp”	135
4.6.7 Phân tích theo biến “Gia đình có tự doanh/DN”	137
4.7 Thảo luận kết quả nghiên cứu.....	138

4.7.1 Những kết luận từ nghiên cứu này	138
4.7.2 Đối chiếu kết quả nghiên cứu với cơ sở lý thuyết và các nghiên cứu trước...147	
4.7.3 Đối chiếu kết quả nghiên cứu với bối cảnh khởi nghiệp của sinh viên Việt Nam	152
Tóm tắt Chương 4	156
CHƯƠNG 5 - KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý QUẢN TRỊ	157
5.1 Kết luận	157
5.2 Hàm ý quản trị.....	160
5.2.1 Cần xem giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp là một trục trung tâm trong thiết kế chương trình giáo dục khởi nghiệp	161
5.2.2 Xây dựng lộ trình giáo dục khởi nghiệp phân tầng theo năm học.....	163
5.2.3 Chú trọng phát triển vốn tâm lý cho SV	164
5.2.4 Tổ chức các hoạt động trải nghiệm thực tiễn.....	164
5.2.5 Thiết kế chương trình giáo dục khởi nghiệp theo hướng cá thể hóa theo từng nhóm sinh viên.....	166
5.3 Đóng góp của đề tài	168
5.3.1 Đóng góp về mặt khoa học	168
5.3.2 Đóng góp về mặt thực tiễn	169
5.4 Hạn chế của đề tài và Hướng nghiên cứu tiếp theo.....	171
5.4.1 Hạn chế của đề tài.....	171
5.4.2 Hướng nghiên cứu tiếp theo	172
Tóm tắt Chương 5	174
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
CÁC PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

<i>Từ viết tắt</i>	<i>Thuật ngữ tiếng Việt</i>	<i>Thuật ngữ tiếng Anh</i>
& c.s.	& c.s.	et al.
AVE	Phương sai trung bình được trích xuất	Average Variance Extracted
CR	Độ tin cậy tổng hợp	Composite Reliability
CSGDĐH	Cơ sở giáo dục đại học	Higher Education Institutions
ESE	Tự hiệu quả khởi nghiệp	Entrepreneurial Self-Efficacy
GTCN	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	Perceived Value toward Entrepreneurship
GTCX	Giá trị cảm xúc	Emotional Value
GTKT	Giá trị kinh tế	Economic Value
GTRR	Rủi ro giá trị	Perceived Risk Value
GTTT	Giá trị tri thức	Epistemic Value
GTXH	Giá trị xã hội	Social Value
HOC	Cấu trúc đo lường bậc cao	Higher-order constructs
KNKN	Kỹ năng khởi nghiệp	Entrepreneurial Skills
LOC	Cấu trúc đo lường bậc thấp	Lower-order constructs
MGA	Phân tích đa nhóm	Multi-Group Analysis
NDCH	Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh	Opportunity Recognition Capability
NLST	Năng lực sáng tạo	Creativity Capability
PLS-SEM	Mô hình cấu trúc tuyến tính bình phương từng phần bé nhất	Partial Least Squares - Structural Equation Modeling
SCCT	Lý thuyết Nhận thức xã hội về phát triển nghề nghiệp	Social Cognitive Career Theory
SDT	Thuyết Tự quyết	Self-Determination Theory
SQRTAVE	Căn bậc hai của Phương sai trung bình được trích xuất	Square Root of Average Variance Extracted
SV	Sinh viên	Student
SVT	Lý thuyết giá trị của Schwartz	Schwartz's Value Theory
TDKN	Thái độ đối với khởi nghiệp	Entrepreneurial Attitude
TPB	Thuyết Hành vi có kế hoạch	Theory of Planned Behavior
VAF	Chỉ số phương sai được giải thích	Variance accounted for
VIF	Chỉ số phóng đại phương sai	Variance Inflation Factor
VTL	Vốn tâm lý	Psychological Capital
YDKN	Ý định khởi nghiệp	Entrepreneurial Intention

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1.1 Tình hình việc làm thanh niên và khởi nghiệp trong GDĐH Việt Nam	5
Bảng 2.1. Tổng hợp các nghiên cứu gần đây về YDKN của SV	45
Bảng 2.2. Tóm tắt các yếu tố nội tại tác động đến Ý định khởi nghiệp	51
Bảng 2.3. Sự hỗ trợ của các lý thuyết nền trong các giả thuyết nghiên cứu	75
Bảng 3.1. Thang đo Ý định khởi nghiệp	85
Bảng 3.2. Tóm tắt ý kiến chuyên gia về thang đo Năng lực sáng tạo	85
Bảng 3.3. Thang đo Năng lực sáng tạo	86
Bảng 3.4. Tóm tắt ý kiến chuyên gia về thang đo Kỹ năng khởi nghiệp	87
Bảng 3.5. Thang đo Kỹ năng khởi nghiệp.....	87
Bảng 3.6. Thang đo Thái độ đối với khởi nghiệp.....	88
Bảng 3.7. Thang đo Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh	89
Bảng 3.8. Thang đo Vốn tâm lý	89
Bảng 3.9. Tóm tắt ý kiến chuyên gia về thang đo Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	90
Bảng 3.10. Thang đo Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	92
Bảng 3.11. Ma trận hệ số tải ngoài.....	98
Bảng 3.12. Kết quả phân tích giá trị hội tụ của mô hình.....	100
Bảng 3.13. Kết quả phân tích chỉ số HTMT	101
Bảng 3.14. Qui mô SV đại học năm học 2023-2024.....	104
Bảng 4.1. Thống kê mô tả mẫu khảo sát	112
Bảng 4.2. Ma trận hệ số tải ngoài.....	115
Bảng 4.3. Kết quả phân tích giá trị hội tụ của mô hình.....	116
Bảng 4.4. Kết quả phân tích chỉ số HTMT	117
Bảng 4.5. Ma trận hệ số tải ngoài.....	118
Bảng 4.6. Kết quả phân tích giá trị hội tụ của mô hình.....	119
Bảng 4.7. Kết quả phân tích chỉ số HTMT	120
Bảng 4.8. Hệ số tải chéo để đánh giá độ phân biệt	121
Bảng 4.9. Kết quả phân tích cộng tuyến của mô hình cấu trúc	122
Bảng 4.10. Đánh giá mức độ phù hợp của mô hình nghiên cứu	122
Bảng 4.11. Hệ số R^2 hiệu chỉnh.....	123

Bảng 4.12. Hệ số Q^2	123
Bảng 4.13. Kết quả ước lượng mô hình cấu trúc	123
Bảng 4.14. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu.....	125
Bảng 4.15. Tác động gián tiếp của các mối quan hệ	126
Bảng 4.16. Tác động của các yếu tố trong Mô hình nghiên cứu.....	127
Bảng 4.17. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu.....	128
Bảng 4.18. Kết quả phân tích cộng tuyến đánh giá CMB.....	129
Bảng 4.19. Kết quả phân tích MGA theo biến “Giới tính”	130
Bảng 4.20. Kết quả phân tích MGA theo biến “Năm học”	130
Bảng 4.21. Kết quả phân tích MGA theo biến “Lĩnh vực đang học”.....	132
Bảng 4.22. Kết quả phân tích MGA theo biến “Loại hình cơ sở đào tạo”	134
Bảng 4.23. Kết quả phân tích MGA theo biến “Tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp”.135	
Bảng 4.24. Kết quả phân tích MGA theo “Mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp”	136
Bảng 4.25. Kết quả phân tích MGA theo biến “Gia đình có tự doanh/DN”	137

DANH MỤC CÁC HÌNH

Hình 2.1. Mô hình nghiên cứu đề xuất.....	77
Hình 3.1. Quy trình nghiên cứu.....	79
Hình 3.2. Mô hình đề xuất chi tiết.....	94
Hình 3.3. Hệ số tải ngoài của Mô hình đo lường bậc thấp (LOC)	100
Hình 4.1. Kết quả đánh giá mô hình đo lường bậc cao	120
Hình 4.2. Hệ số đường dẫn chuẩn hoá của Mô hình cấu trúc	124

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

1.1 Bối cảnh nghiên cứu

1.1.1 Bối cảnh lý thuyết

Ý định khởi nghiệp (YDKN) được xem là trạng thái nhận thức phản ánh kế hoạch có chủ đích của cá nhân về việc thành lập doanh nghiệp (DN) trong tương lai gần; vì vậy, YDKN là yếu tố tác động trực tiếp đến hành vi khởi nghiệp và là “điểm can thiệp” quan trọng của các chương trình giáo dục, hỗ trợ và chính sách thúc đẩy khởi nghiệp (Silva & c.s., 2024; Baber & c.s., 2025). Nhiều nghiên cứu tổng quan hệ thống trong giai đoạn gần đây cho thấy (i) quy mô nghiên cứu về YDKN tăng nhanh và mở rộng sang các chủ đề mới như khởi nghiệp bền vững, khởi nghiệp số và khởi nghiệp xã hội; (ii) các nhóm biến giải thích YDKN ngày càng đa dạng; và (iii) nhu cầu chuẩn hóa thang đo, mô hình đa tầng và theo dõi theo thời gian trở nên rõ rệt hơn (Ismail & c.s., 2024; Maheshwari & c.s., 2023; Pérez-Macías & c.s., 2022; Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Loi & c.s., 2024; Paiva & c.s., 2023).

Về tiến trình phát triển lý thuyết, nhiều nghiên cứu về YDKN cho thấy có sự chuyển dịch rõ từ cách tiếp cận “đặc điểm cá nhân” (trait-based) sang các mô hình nhận thức-hành vi. Trong đó, Lý thuyết hành vi có kế hoạch (Theory of Planned Behavior - TPB) giữ vai trò hạt nhân trong việc giải thích hành vi thông qua thái độ, chuẩn chủ quan và nhận thức kiểm soát hành vi; do vậy, nhiều nghiên cứu gần đây xem TPB như “ngôn ngữ chung” để tổng hợp bằng chứng, đồng thời khuyến nghị mở rộng TPB nhằm nắm bắt tính phức hợp của quá trình hình thành YDKN (Ismail & c.s., 2024; Maheshwari & c.s., 2023; Lihua, 2022; Espinal & c.s., 2024). Cụ thể, nhiều công trình lược khảo ghi nhận xu hướng tích hợp TPB với các khung lý thuyết bổ trợ (chẳng hạn như Mô hình sự kiện khởi nghiệp- EEM) để giảm phân mảnh lý thuyết cũng như giải thích tốt hơn những khác biệt theo bối cảnh quốc gia/ khu vực và theo nhóm đối tượng (Anton & Mansingh, 2026; Katoch & c.s., 2025; Loi & c.s., 2024; Silva & c.s., 2024). Nhiều nghiên cứu tổng hợp về ý định khởi nghiệp bền vững và ý định khởi nghiệp xã hội cũng cho thấy cần mở rộng khung TPB theo hướng “đa miền” (Nhận thức- Cảm xúc- Đạo đức) để thấy rõ vai trò quan trọng của động cơ, giá trị và năng lực nội tại (Soria-Barreto & Novoa-

Hernández, 2025; Kadyan & Jaiswal, 2026). Nhìn chung, YDKN không chỉ là kết quả của niềm tin nhận thức đơn lẻ, mà là sản phẩm tương tác giữa nguồn lực cá nhân (động cơ, tự hiệu quả, năng lực, định hướng), trải nghiệm học tập và bối cảnh thể chế- xã hội (Silva & c.s., 2024; Olarewaju & c.s., 2023).

Bên cạnh đó, nhiều nghiên cứu YDKN ở sinh viên (SV) cũng được chú trọng với các cụm nghiên cứu tương đối ổn định xoay quanh giáo dục khởi nghiệp, tự hiệu quả khởi nghiệp, thái độ và bối cảnh bởi vì SV được xem là nguồn lực tiềm năng của hệ sinh thái khởi nghiệp trong tương lai (Ismail & c.s., 2024; Maheshwari & c.s., 2023). Tuy nhiên, sự tập trung quá mức vào bối cảnh giáo dục đại học chính quy, cùng với việc thiếu đa dạng về chuyên ngành đào tạo, vùng địa lý và đặc điểm văn hóa, làm suy giảm tính đại diện của mẫu nghiên cứu, từ đó hạn chế khả năng khái quát hóa kết quả cũng như giải thích những khác biệt quan trọng trong cơ chế hình thành YDKN giữa các nhóm SV khác nhau (Hernández & Bañuelos, 2022; Maheshwari & c.s., 2023; Ismail & c.s., 2024; Katoch & c.s., 2025; Tetteh & c.s., 2025).

Những hạn chế này trở nên đặc biệt đáng chú ý khi nhiều nghiên cứu gần đây cho rằng “khoảng cách giữa ý định và hành vi” vẫn là chưa được lý giải đầy đủ trong nghiên cứu khởi nghiệp; cụ thể, YDKN chỉ giải thích một phần tương đối khiêm tốn biến thiên của hành vi khởi nghiệp thực tế (xấp xỉ 17%), tức là sự tồn tại của ý định chưa bảo đảm cho hành động tương ứng (Tsou & c.s., 2023). Do đó, Neneh & Dzomonda (2024) và Roos & Botha (2022) đề xuất xem xét vai trò của các yếu tố khác như cam kết cá nhân, vị trí kiểm soát, nguồn lực thực thi, hỗ trợ gia đình, môi trường thể chế, v.v. trong việc chuyển hóa YDKN thành hành vi khởi nghiệp cụ thể. Đồng thời, nhiều nghiên cứu gần đây cũng chỉ ra rằng việc thiếu các mô hình đa tầng kết nối yếu tố vi mô (động cơ, tự hiệu quả, năng lực cá nhân) với yếu tố vĩ mô (thể chế, hệ sinh thái, rào cản cấu trúc) cũng như việc thiếu nhiều nghiên cứu dọc theo thời gian đã làm suy yếu khả năng giải thích toàn diện quá trình từ ý định đến hành động (Lihua, 2022; Rohanaraj, 2023; Olarewaju & c.s., 2023; Ahmed & c.s., 2025; Tetteh & c.s., 2025). Do đó, việc tái cấu trúc mô hình nghiên cứu theo hướng chú trọng các yếu tố nội tại của SV, đồng thời xem xét chúng trong mối quan hệ tương tác với bối cảnh, được xem là một yêu cầu lý thuyết cấp thiết nhằm nâng cao năng lực và giá trị giải thích của nhiều nghiên cứu về YDKN; cụ thể, việc đào sâu các yếu tố nội tại- đặc biệt là các nguồn lực tâm lý và năng lực tự thân- không chỉ có giá trị bổ sung bằng chứng cho dòng nghiên cứu YDKN ở SV, mà

còn đáp ứng yêu cầu thời sự về xây dựng mô hình giải thích có khả năng tốt hơn và có hàm ý thiết kế can thiệp giáo dục hiệu quả trong bối cảnh nền kinh tế mới nổi (Katoch & c.s., 2025; Tetteh & c.s., 2025; Maheshwari & c.s., 2023).

Dòng nghiên cứu trong giai đoạn 2020-2025 cho thấy các yếu tố nội tại của SV ngày càng được xem là nền tảng quan trọng trong việc hình thành YDKN; cụ thể, nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng các đặc điểm thuộc Big Five như cởi mở, tận tâm, hướng ngoại và dễ chịu có mối liên hệ tích cực với YDKN, trong khi bất ổn cảm xúc có xu hướng tác động nghịch chiều hoặc không nhất quán (Li & c.s., 2022a; Biswas & Verma, 2022; Alyafei, 2026). Hay, các đặc điểm gần với hành vi khởi nghiệp hơn như khuynh hướng chấp nhận rủi ro, tính chủ động, niềm tin kiểm soát nội tại, tính đổi mới và khả năng cảnh giác cơ hội thường có khả năng giải thích tốt hơn sự khác biệt YDKN giữa các cá nhân (Brás & c.s., 2024; Biswas & Verma, 2021; Win & c.s., 2025; Magableh & Kannan, 2023). Bên cạnh tính cách, tự hiệu quả khởi nghiệp (entrepreneurial self-efficacy - ESE) được xác định là cơ chế trung tâm trong các mô hình giải thích YDKN; cụ thể, nhiều nghiên cứu cho thấy ESE không chỉ tác động trực tiếp đến YDKN mà còn đóng vai trò trung gian nối các đặc điểm cá nhân, cảm xúc và động cơ với YDKN (Wu & c.s., 2022; Singh & c.s., 2024; Chu & c.s., 2020). ESE giúp chuyển hóa nguồn lực nội tại thành niềm tin về năng lực thực thi hành vi khởi nghiệp, qua đó gia tăng khả năng hình thành ý định (Zhang & c.s., 2024a; Tran & c.s., 2023). Đồng thời, các động cơ và hệ giá trị cá nhân như nhu cầu thành đạt, định hướng tự chủ, động cơ khởi nghiệp và định hướng bền vững được ghi nhận có thể tác động đến YDKN thông qua việc củng cố niềm tin tự hiệu quả của SV (Singh & c.s., 2024; Kumari & S, 2025; Wang & c.s., 2021). Theo hướng tiếp cận này, YDKN phản ánh không chỉ mức độ SV đánh giá khởi nghiệp là hấp dẫn mà còn là mức độ SV tin tưởng vào khả năng thực thi hành vi khởi nghiệp. Ngoài ra, năng lực sáng tạo (NLST) và các yếu tố nhận thức cũng đóng vai trò đáng kể trong quá trình hình thành YDKN; theo đó, NLST vừa có tác động trực tiếp đến YDKN vừa có thể trung gian mối quan hệ giữa tính cách và YDKN (Li & c.s., 2022b, c; Ariella & c.s., 2023), phong cách nhận thức ảnh hưởng đến ESE và gián tiếp tác động đến YDKN thông qua các cơ chế khác nhau (Hussein & Aziz, 2024).

Theo Loi & c.s. (2024), Soria-Barreto & Novoa-Hernández (2025) và Nazir & Das (2025), giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp (GTCN) ngày càng được xem là yếu tố quan trọng giải thích cơ chế hình thành YDKN và sự biến đổi trong ý định này bởi

GTCN có khả năng kết nối các đánh giá nhận thức-cảm xúc của cá nhân với các cấu phần thái độ và kiểm soát hành vi cảm nhận. Nhiều nghiên cứu tổng quan hệ thống và phân tích thư mục gần đây cho thấy các khái niệm “đánh giá”, “nhận thức lợi ích-chi phí”, “thái độ” và “giá trị” là các cụm chủ đề phát triển nhanh và có tính liên kết cao trong nghiên cứu YDKN, song còn thiếu sự thống nhất về định nghĩa và cấu trúc đo lường (Loi & c.s., 2024; Xanthopoulou & Sahinidis, 2024). Bên cạnh đó, nhiều nghiên cứu về tiến trình thái độ và giáo dục khởi nghiệp cũng cho rằng các đánh giá giá trị đóng vai trò nền tảng trong hình thành thái độ và chuyển hóa ý định thành hành vi (Coronel-Santos & c.s., 2025; Tunca & Balcıoğlu, 2025), từ đó củng cố nhu cầu làm rõ cấu trúc khái niệm GTCN trong bối cảnh khởi nghiệp của SV. Hay, năng lực cảm xúc và năng lực xã hội-cảm xúc được chứng minh có thể tác động trực tiếp và gián tiếp đến YDKN, đặc biệt trong bối cảnh khởi nghiệp xã hội hoặc các dự án có tương tác xã hội cao (Chu & c.s., 2020). Điều này khẳng định YDKN là kết quả của sự kết hợp giữa yếu tố nhận thức, động cơ và năng lực cảm xúc, thay vì chỉ là sản phẩm của niềm tin lý trí đơn thuần.

Nhìn chung, mặc dù các cụm yếu tố nội tại ngày càng được xác nhận, dòng nghiên cứu vẫn tồn tại tình trạng phân mảnh khi nhiều nghiên cứu kiểm định từng nhóm biến riêng lẻ và thiếu mô hình tích hợp toàn diện. Việc xây dựng một mô hình tích hợp các yếu tố nội tại trong mối quan hệ cơ chế rõ ràng được xem là yêu cầu lý thuyết cần thiết nhằm gia tăng năng lực giải thích YDKN của SV.

1.1.2 Bối cảnh thực tiễn

Ở Việt Nam, chính sách hỗ trợ khởi nghiệp đã được thể chế hóa tương đối rõ nét thông qua nhiều cấp độ văn bản, từ chiến lược quốc gia, luật, nghị định đến các chương trình chuyên ngành. Đối với khởi nghiệp sáng tạo cấp quốc gia, các văn bản gần đây như Nghị quyết số 86/NQ-CP năm 2026 về Chiến lược quốc gia về khởi nghiệp sáng tạo, Luật Khoa học, công nghệ và đổi mới sáng tạo năm 2025 và Nghị định số 268/2025/NĐ-CP đã tạo cơ sở pháp lý quan trọng cho phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp sáng tạo. Đối với khởi nghiệp học sinh, SV, Quyết định số 1665/QĐ-TTg năm 2017 là văn bản nền tảng trong giai đoạn đến năm 2025, trong khi Quyết định số 336/QĐ-TTg năm 2026 và Quyết định số 1112/QĐ-BGDĐT năm 2026 tiếp tục mở rộng chính sách hỗ trợ học sinh, SV khởi nghiệp cho giai đoạn 2026-2035. Như vậy, bối cảnh chính sách hiện nay cho thấy khởi nghiệp SV không chỉ là hoạt động ngoại khóa trong nhà trường, mà đã trở thành một cấu phần của chiến lược phát triển nguồn nhân lực đổi mới sáng

tạo và hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia. Bảng 1.1 trình bày tóm tắt tình hình việc làm thanh niên và khởi nghiệp trong giáo dục đại học Việt Nam. Ngoài ra, theo số liệu của Cục Thống kê (2025), tỷ lệ thất nghiệp của thanh niên từ 15-24 tuổi trong năm 2024 là 7,83%, trong khi tỷ lệ thất nghiệp chung trong độ tuổi lao động là 2,24%. Tỷ lệ thất nghiệp của thanh niên thành thị đạt 9,02%, cao hơn mức 7,40% ở khu vực nông thôn.

Bảng 1.1 Tình hình việc làm thanh niên và khởi nghiệp trong GDĐH Việt Nam

<i>Stt</i>	<i>Nhóm chỉ báo</i>	<i>Kết quả</i>	<i>Thời điểm</i>	<i>Ý nghĩa đối với nghiên cứu</i>
1	Tỷ lệ thất nghiệp của thanh niên từ 15-24 tuổi	7,83%	Năm 2024	Phản ánh áp lực việc làm đối với nhóm tuổi gần với SV và người mới tốt nghiệp
2	Tỷ lệ thất nghiệp của thanh niên khu vực thành thị	9,02%	Năm 2024	Cho thấy áp lực cạnh tranh việc làm tại khu vực tập trung nhiều CSGDĐH
3	Tỷ lệ thất nghiệp chung trong độ tuổi lao động	2,24%	Năm 2024	Thất nghiệp thanh niên cao gấp khoảng 3,5 lần mức chung
4	Số CSGDĐH đưa môn học khởi nghiệp vào chương trình	Trên 120 cơ sở	Tháng 4/2025	Phản ánh mức độ thể chế hóa giáo dục khởi nghiệp trong đại học
5	Số dự án tham gia SV.STARTUP	775 dự án	Năm 2025	Phản ánh mức độ tham gia và hình thành ý tưởng, dự án khởi nghiệp
6	Doanh nghiệp khởi nghiệp có nguồn gốc từ hoạt động ươm tạo của CSGDĐH	Xấp xỉ 300 DN	Giai đoạn 2020-2025	Phản ánh kết quả chuyển hóa bước đầu từ ý tưởng và ươm tạo sang DN

(Nguồn: Tổng hợp từ Tổng cục Thống kê (2025) và Bộ GDĐT (2025a,b,c))

1.1.2.1 Yêu cầu phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam

Trong tiến trình hiện đại hóa nền kinh tế, Việt Nam đang ưu tiên mô hình tăng trưởng dựa trên đổi mới sáng tạo và kinh tế số, qua đó củng cố vai trò của hoạt động khởi nghiệp như một động lực tạo việc làm và nâng cao năng lực cạnh tranh (Nguyen, 2025a; Vu & Nguyen, 2024). Tuy nhiên, thực tiễn phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp cho thấy tính “lệch tâm” theo không gian: các trung tâm đô thị (đặc biệt TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội) thường hội tụ điều kiện hạ tầng, thị trường, mạng lưới hỗ trợ và nguồn lực tài chính tốt hơn, trong khi nhiều địa phương còn hạn chế về chất lượng thể chế và hiệu quả quản trị, làm suy giảm mức độ hấp dẫn đối với hoạt động khởi nghiệp và đầu tư mạo hiểm (Tran, 2019; Tran & Lo, 2024). Sự khác biệt đó tạo ra yêu cầu phát triển hệ sinh thái theo hướng thích ứng vùng miền, thay vì áp dụng các biện pháp hỗ trợ đồng

nhất; đồng thời, cần có các chính sách được thiết kế liên cấp (vĩ mô-trung mô-vĩ mô) (Dopfer & c.s., 2004; Roberts, 2020; Fischer & Neumann, 2024) để phản ánh tương tác giữa bối cảnh quốc gia, năng lực thể chế địa phương và hành vi của chủ thể khởi nghiệp (Alvedalen & Boschma, 2017; Theodoraki & Messeghem, 2017).

Song song đó, chuyển đổi số mở rộng cơ hội đổi mới mô hình kinh doanh và hình thành các dạng thức khởi nghiệp dựa trên nền tảng số; tuy nhiên, mức độ phát triển của kinh tế số và năng lực hạ tầng số có thể không đồng đều giữa các khu vực, dẫn đến khoảng cách trong khả năng tiếp cận và khai thác cơ hội khởi nghiệp (Duc & c.s., 2024; Vu & Nguyen, 2024). Các bằng chứng thực nghiệm từ bối cảnh khác cũng cho thấy đầu tư hạ tầng số có thể thúc đẩy hoạt động khởi nghiệp ở cấp cá nhân; do vậy, nền tảng số đóng vai trò quan trọng đối với sự năng động của hệ sinh thái khởi nghiệp (Li & c.s., 2024). Ở cấp vĩ mô, điều kiện thuận lợi từ môi trường (hạ tầng, chính sách, mạng lưới hỗ trợ) chỉ là tiền đề; để “kích hoạt” YDKN, SV cần chuyển hóa các tín hiệu bên ngoài thành niềm tin năng lực và định hướng nghề nghiệp cụ thể. Bối cảnh Việt Nam cho thấy hỗ trợ giáo dục có thể thúc đẩy YDKN thông qua cơ chế như năng lực tự hiệu quả khởi nghiệp (Maheshwari & Kha, 2022), đồng thời các dạng hỗ trợ của cơ sở giáo dục đại học (CSGDDH) có tác động đến YDKN số thông qua các nguồn lực tâm lý- nhận thức như tự hiệu quả và khát vọng khởi nghiệp (Bui & c.s., 2025a, b; Maheshwari, 2022).

Vì vậy, trong bối cảnh phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp còn phân hóa theo vùng miền và chịu ràng buộc bởi năng lực hạ tầng- thể chế, việc nghiên cứu các yếu tố nội tại (như niềm tin năng lực, động cơ, định hướng giá trị và khuynh hướng cá nhân, v.v.) tác động đến YDKN của SV Việt Nam trở nên có ý nghĩa thực tiễn rõ nét nhằm giúp lý giải vì sao cùng một môi trường chính sách- cơ hội, chỉ một bộ phận SV hình thành YDKN mạnh mẽ và sẵn sàng chuyển sang hành động khởi nghiệp; đồng thời cung cấp cơ sở để các CSGDDH và địa phương có những hành động cụ thể để phát triển khởi nghiệp theo đặc điểm SV và điều kiện địa phương (Mack & Mayer, 2016; Tung & c.s., 2020).

1.1.2.2 Thực trạng áp lực chuyển dịch từ “tìm việc làm” sang “tạo việc làm”

Thực tiễn chuyển tiếp từ trường học sang thị trường lao động của SV đang trở nên phức tạp hơn bởi các cú sốc kinh tế- xã hội và thay đổi cấu trúc trong và ngoài nước trong những năm gần đây; đặc biệt là sự gia tăng rủi ro thất nghiệp, sự trì hoãn gia nhập lực lượng lao động của nhóm trẻ cũng như những thay đổi về kỳ vọng và cảm xúc trong quá trình tuyển dụng (Mao & c.s., 2022; Pastore & Choudhry, 2022; Failache & c.s.,

2025). Cụ thể, khi tham gia thị trường lao động, SV phải đối mặt với các thách thức về thích nghi tâm lý, tái định hình kế hoạch nghề nghiệp và quá trình tìm việc làm. Do vậy, “tìm việc làm” không còn là một lộ trình tuyến tính; thay vào đó, SV phải thường xuyên ra quyết định trong điều kiện bất định, đòi hỏi năng lực thích ứng nghề nghiệp và quản trị cảm xúc cao hơn (Horst & c.s., 2021).

Bên cạnh tác động của các cú sốc ngắn hạn, thị trường lao động còn chịu ảnh hưởng của chuyển đổi số và dịch chuyển nhu cầu kỹ năng, làm xuất hiện vấn đề “lệch pha” giữa đào tạo và nhu cầu của xã hội (Audretsch & c.s., 2023). Một số nghiên cứu về khoảng cách kỹ năng của SV tốt nghiệp tại Việt Nam cho thấy sự khác biệt trong nhận thức của các bên liên quan và những hạn chế trong cơ chế phối hợp giữa Nhà trường và DN, qua đó làm gia tăng nguy cơ việc làm dưới chuẩn, làm trái ngành hoặc phải tái đào tạo sau tốt nghiệp (Tran, 2018), có thể dẫn tới thiệt hại thu nhập và làm suy yếu chất lượng việc làm sau này của SV cũng như áp lực tìm kiếm nghề nghiệp phù hợp (Tran & c.s., 2025; 2026). Trong bối cảnh đó, áp lực chuyển dịch từ “tìm việc làm” sang “tạo việc làm” được nhìn nhận như một phản ứng thích nghi, khi khởi nghiệp trở thành một lựa chọn nghề nghiệp khả thi hơn. Nhiều nghiên cứu gần đây nhấn mạnh vai trò của công nghệ số đối với quá trình khởi nghiệp ở các nền kinh tế mới nổi, với tác động không đồng nhất giữa các nhóm đối tượng và điều kiện bối cảnh khác nhau (Aissaoui & c.s., 2026). Liang & c.s. (2025) chỉ ra rằng đào tạo khởi nghiệp kết hợp với năng lực số và yếu tố sáng tạo có thể củng cố YDKN số, trong khi các mô hình học tập khuyến khích “tư duy phát triển số” và phát triển “song năng lực” có tiềm năng nâng cao khả năng chuyển hóa từ dự định sang hành động tạo việc làm (Hasan & c.s., 2026; Rahmi & c.s., 2025). Tuy nhiên, chênh lệch kỹ năng số và mức độ tiếp cận hạ tầng số giữa các nhóm SV vẫn là một rào cản quan trọng, tạo ra bất bình đẳng cơ hội trong việc nắm bắt các cơ hội nghề nghiệp và khởi nghiệp dựa trên công nghệ (Yu & c.s., 2025; Gao & Li, 2025).

Đặc biệt, việc chuyển dịch sang “tạo việc làm” không chỉ phụ thuộc điều kiện thị trường mà còn phụ thuộc năng lực chủ thể và hệ hỗ trợ của nhà trường. Nhiều nghiên cứu về can thiệp thích ứng nghề nghiệp cho thấy các chương trình đào tạo ngắn gọn nhưng có cấu trúc có thể cải thiện nguồn lực thích ứng và hỗ trợ chuyển tiếp (Horst & c.s., 2021). Đồng thời, sự hỗ trợ việc làm từ phía CSGDDH rất cần thiết đối với SV trong giai đoạn chuyển tiếp (Ye & c.s., 2025). Về mặt cơ chế tâm lý, năng lực điều tiết cảm xúc và thích ứng nghề nghiệp có tác động gián tiếp đến lựa chọn nghề nghiệp, bao

gồm cả xu hướng khởi nghiệp (Nguyen & c.s., 2024a; Chen & c.s., 2025). Như vậy, bối cảnh việc làm hiện nay tạo ra yêu cầu nghiên cứu thuyết phục về các yếu tố nội tại quyết định YDKN của SV Việt Nam, bởi chính các khác biệt về nguồn lực tâm lý-nhận thức (tự hiệu quả, thích ứng nghề nghiệp, năng lực) sẽ quyết định SV chuyển hóa áp lực thị trường thành định hướng “tạo việc làm” như thế nào (Rachmawati & c.s., 2024; Chotisarn & Phuthong, 2026).

1.1.2.3 Khoảng cách giữa chính sách thúc đẩy khởi nghiệp và mức độ sẵn sàng của sinh viên

Trong hơn một thập kỷ qua, Việt Nam đã xây dựng nhiều chính sách tương đối toàn diện nhằm thúc đẩy hệ sinh thái khởi nghiệp, trong đó SV được xác định là lực lượng trọng tâm của chiến lược đổi mới sáng tạo quốc gia (Tung & c.s., 2020; Maheshwari, 2022). Và giáo dục khởi nghiệp ngày càng được tích hợp vào chương trình chính khóa và ngoại khóa thông qua học phần chuyên biệt, vườn ươm, cuộc thi ý tưởng và hoạt động kết nối DN (Nguyen & Nguyen, 2023; Lyu & c.s., 2023). Nhiều nghiên cứu thực nghiệm cho thấy giáo dục khởi nghiệp có thể nâng cao năng lực tự hiệu quả và YDKN của SV, đặc biệt khi được thiết kế theo hướng tăng cường năng lực cá nhân và trải nghiệm thực tiễn (Maheshwari & Kha, 2022; Nguyen & Nguyen, 2023; Khalil & c.s., 2024). Tuy nhiên, phần lớn tác động này dừng lại ở mức độ nhận thức và ý định ngắn hạn, trong khi sự chuyển hóa sang hành vi khởi nghiệp thực tế còn khá hạn chế (Nabi & c.s., 2017; Liñán & Fayolle, 2015).

Các kết quả triển khai Đề án 1665 cho thấy hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp trong giáo dục đã được mở rộng tương đối nhanh (Bộ Giáo dục và Đào tạo, 2025c). Đến năm 2025, hơn 120 CSGDDH đã đưa môn học khởi nghiệp vào chương trình đào tạo; riêng cuộc thi thuộc Ngày hội Khởi nghiệp quốc gia của học sinh, SV năm 2025 tiếp nhận 775 dự án. Đồng thời, xấp xỉ 300 DN khởi nghiệp được ghi nhận có nguồn gốc từ hoạt động ươm tạo của các CSGDDH trong giai đoạn từ năm 2020 đến năm 2025. Tuy nhiên, số lượng dự án tham gia chương trình hoặc cuộc thi không đồng nhất với số SV thực sự thành lập DN, và số DN được ươm tạo cũng chưa phản ánh đầy đủ tỷ lệ tồn tại, tăng trưởng hoặc tạo việc làm sau khởi nghiệp. Do đó, các kết quả về quy mô triển khai cho thấy điều kiện hỗ trợ bên ngoài đã được cải thiện, nhưng chưa đủ để khẳng định mức độ sẵn sàng nội tại và khả năng chuyển hóa YDKN thành hành vi của SV.

Thực tiễn tại Việt Nam cũng phản ánh rõ “khoảng cách giữa ý định và hành vi”,

khi tỷ lệ SV bày tỏ mong muốn khởi nghiệp tăng lên nhưng số lượng DN do SV sáng lập sau tốt nghiệp vẫn ở mức khiêm tốn (Nguyen & c.s., 2019; Duong, 2022). Một số nghiên cứu cho thấy mối quan hệ giữa giáo dục, giá trị văn hóa, tự hiệu quả khởi nghiệp, nhận thức kiểm soát hành vi và hành vi khởi nghiệp (Le & c.s., 2023; Maheshwari, 2025). Các rào cản như nỗi sợ thất bại, cảm nhận rủi ro cao và sự thiếu tự tin có thể làm suy yếu quá trình chuyển đổi từ ý định sang hành động (Duong, 2022; Hoang & c.s., 2022). Điều này cho thấy chính sách và chương trình đào tạo, dù cần thiết, chưa đủ để bảo đảm mức độ sẵn sàng để SV khởi nghiệp. Ngoài ra, khoảng cách này còn chịu ảnh hưởng của yếu tố thể chế và quản trị. Sự khác biệt về năng lực quản trị đại học và chất lượng dịch vụ hành chính có thể làm suy giảm hiệu quả triển khai chính sách ở cấp cơ sở (Nguyen & c.s., 2025a; Nga, 2025). Đồng thời, sự chênh lệch nguồn lực giữa các CSGDDH và vùng miền cũng làm gia tăng bất bình đẳng trong tiếp cận hỗ trợ khởi nghiệp (Nguyen, 2025a; Nguyen & c.s., 2021a). Ngay cả khi các cơ chế hỗ trợ chính thức được thiết lập, nhận thức của SV về “môi trường khởi nghiệp” tại các CSGDDH và khả năng khai thác các nguồn lực này là yếu tố quyết định mức độ tham gia thực tế của SV trong hoạt động khởi nghiệp (Greven & c.s., 2024; Haneberg & Aaboen, 2020).

Quan trọng hơn, nhiều nghiên cứu gần đây nhấn mạnh rằng YDKN chịu tác động mạnh bởi các nguồn lực tâm lý - nhận thức như tự hiệu quả và định hướng cá nhân (Maheshwari & Kha, 2022; Gebresilase & c.s., 2025). Các đặc điểm nền tảng cá nhân (giới tính, điều kiện kinh tế - xã hội, kinh nghiệm gia đình) cũng tạo ra sự khác biệt đáng kể trong mức độ sẵn sàng khởi nghiệp (Lara-Bocanegra & c.s., 2022a; Kien & c.s., 2021). Do đó, khoảng cách giữa chính sách và thực tiễn không chỉ là vấn đề thiết kế chương trình hay nguồn lực tài chính, mà còn phản ánh sự chưa đồng bộ giữa các can thiệp bên ngoài với cấu trúc động cơ, giá trị và niềm tin nội tại của SV. Việc nhận diện và đo lường các yếu tố nội tại này vì thế trở thành điều kiện tiên quyết để thu hẹp khoảng cách giữa chính sách và sự sẵn sàng của SV cũng như nâng cao hiệu quả thực thi các chiến lược thúc đẩy khởi nghiệp trong bối cảnh Việt Nam hiện nay (Le & c.s., 2023; Ngoc Luu & Hue, 2026).

Như vậy, mặc dù các chính sách và chương trình hỗ trợ khởi nghiệp cho SV tại Việt Nam ngày càng được quan tâm và triển khai rộng hơn trong hệ thống giáo dục đại học, mức độ sẵn sàng khởi nghiệp của SV vẫn phụ thuộc đáng kể vào các yếu tố nội tại như thái độ, kỹ năng, năng lực nhận diện cơ hội, vốn tâm lý và giá trị cảm nhận đối với

khởi nghiệp. Đây là cơ sở thực tiễn quan trọng để luận án tập trung nghiên cứu tác động của các yếu tố nội tại đến YDKN của SV Việt Nam.

1.1.2.4 Đặc điểm tâm lý - văn hóa của SV trong bối cảnh lựa chọn nghề nghiệp

Trong bối cảnh văn hóa Việt Nam và định hướng tập thể, lựa chọn nghề nghiệp của SV Việt Nam thường chú trọng “an toàn - ổn định - bảo đảm thu nhập”; qua đó, có xu hướng ưu tiên các vị trí việc làm trong khu vực công hoặc DN lớn, thay vì theo đuổi các lựa chọn có mức độ bất định cao như khởi nghiệp (Markus & Kitayama, 1991; Brown, 2002; Akosah-Twumasi & c.s., 2018). Ở cấp độ gia đình, kỳ vọng của cha mẹ đóng vai trò như một “khung tham chiếu” chi phối quyết định nghề nghiệp, khiến SV có xu hướng điều chỉnh sở thích cá nhân theo mong đợi của gia đình; cơ chế này vừa có thể tạo động lực (hỗ trợ, định hướng) vừa có thể trở thành ràng buộc (tuân thủ, giảm tự chủ) (Nguyen-Thi-Hoai, 2023; Ha & c.s., 2020; Van & Le, 2024; Nguyen, 2025b). Bên cạnh đó, các yếu tố tâm lý-nhận thức như tính chủ động và năng lực thích ứng nghề nghiệp giúp SV nâng cao kiểm soát, tự tin và khả năng khám phá cơ hội; tuy nhiên, tác động của các nguồn lực cá nhân này vẫn chịu tác động từ các hỗ trợ xã hội và ràng buộc kinh tế, qua đó giải thích vì sao nhiều SV dù có năng lực cá nhân vẫn ưu tiên lựa chọn nghề nghiệp ít rủi ro (Do & c.s., 2025; Xia & c.s., 2020; Pham & c.s., 2024a, b; Ngo & c.s., 2025a).

Ngoài ra, xung đột vai trò giới và bất bình đẳng nguồn lực, đặc biệt trong các ngành STEM và các lựa chọn nghề nghiệp phi truyền thống, có thể làm gia tăng “chi phí xã hội” của quyết định nghề nghiệp, từ đó củng cố tâm lý e ngại rủi ro và xu hướng lựa chọn các lộ trình an toàn; đặc điểm này cho thấy nhu cầu tích hợp tốt hơn các cấu phần văn hóa và giới trong các mô hình lý thuyết phổ biến như SCCT (Social Cognitive Career Theory- Lý thuyết Nhận thức xã hội về phát triển nghề nghiệp) khi giải thích lựa chọn nghề nghiệp của SV Việt Nam (Le & c.s., 2025; Lent & c.s., 2000; Yao & McWha-Hermann, 2025).

1.1.2.5 Môi trường số và cơ hội khởi nghiệp mới

Thế hệ SV Việt Nam hiện nay đang “xã hội hóa” và học tập trong một hệ sinh thái số dày đặc, nơi các công cụ số, mạng xã hội và nền tảng trực tuyến trở thành hạ tầng thường nhật của tương tác, tiếp cận tri thức và tạo giá trị. Trong bối cảnh đó, các hình thái khởi nghiệp mới nổi, như khởi nghiệp số (e-entrepreneurship) và khởi nghiệp xã hội số, có chi phí gia nhập thấp hơn, khả năng thử nghiệm nhanh hơn, và mức độ linh

hoạt cao hơn so với mô hình khởi nghiệp truyền thống, qua đó SV có thêm nhiều cơ hội khởi nghiệp trong các lĩnh vực như thương mại điện tử, sáng tạo nội dung, dịch vụ số và các mô hình nền tảng (Duong, Ta, & Nguyen, 2025; Duong & c.s., 2024). Sự lan tỏa của các công cụ AI và các chương trình phát triển năng lực số trong giáo dục đại học góp phần hình thành “tư duy khởi nghiệp số” thông qua việc nâng cao năng lực thao tác công nghệ, năng lực tự học và năng lực tạo lập giải pháp dựa trên dữ liệu, đồng thời thúc đẩy cảm nhận về tính khả thi và tính hấp dẫn của việc khởi nghiệp trên nền tảng số (Anders & Speltz, 2025; Nguyen & c.s., 2025a; Berdida & c.s., 2026).

Tuy nhiên, việc chuyển hóa cơ hội số thành YDKN và hành vi khởi nghiệp không diễn ra đồng đều giữa các nhóm SV. Ở cấp độ cơ chế tâm lý-nhận thức, năng lực AI và hiểu biết số (digital literacy) có xu hướng nâng cao ESE số và từ đó củng cố YDKN thông qua cảm nhận tính khả thi/tính đáng mong muốn của dự án khởi nghiệp số (Duong, 2025d; Ngo & c.s., 2025b; Nguyen & c.s., 2025b). Đồng thời, nhiều nghiên cứu về YDKN của SV Việt Nam chỉ ra vai trò quan trọng của ESE như một cơ chế trung gian then chốt liên kết hỗ trợ giáo dục với YDKN, nhất là khi các hỗ trợ này được “số hóa” và định hướng theo trải nghiệm (Maheshwari & Kha, 2022; Maheshwari, 2022; Bui & c.s., 2025a, b). Nói cách khác, cùng tồn tại trong một môi trường cơ hội số, chỉ những SV sở hữu cấu hình nguồn lực nội tại thuận lợi (ESE, năng lực số/AI, khuynh hướng sáng tạo và cảm nhận kiểm soát hành vi) mới có xu hướng hình thành YDKN rõ ràng và bền vững (Duong & c.s., 2024; Phuong & Nguyen, 2025; Nguyen & c.s., 2024b, c).

Bên cạnh sự khác biệt cá nhân, chênh lệch về hệ sinh thái hỗ trợ và nguồn lực hạ tầng theo không gian cũng làm gia tăng tính phân tầng của cơ hội khởi nghiệp số. Các bằng chứng về hỗ trợ của các CSGDDH đối với YDKN số ở Việt Nam cho thấy các CSGDDH tại đô thị thường có lợi thế về vườn ươm, kết nối DN-nhà đầu tư và nền tảng công nghệ, trong khi cơ sở đào tạo ngoài đô thị gặp bất lợi do hạn chế nguồn lực và năng lực triển khai, dẫn đến khoảng cách kết quả giữa các nhóm SV (Bui & c.s., 2025a, b). Ở bình diện rộng hơn, các mô hình học tập và kinh doanh trực tuyến cũng kích hoạt làn sóng “thử nghiệm số” trong khởi nghiệp, nhưng đồng thời cũng làm lộ rõ bất bình đẳng số và khác biệt năng lực thích ứng giữa các nhóm SV (Darwita & c.s., 2024; Klingler-Vidra & c.s., 2021). Vì vậy, phân tích các yếu tố nội tại của SV là cơ sở quan trọng để lý giải vì sao trong cùng một bối cảnh cơ hội mà chỉ một bộ phận SV hình thành YDKN mạnh mẽ, đồng thời giúp định hướng những giải pháp theo logic “cá thể hóa” và “giảm

chênh lệch vùng miền” (Kien & c.s., 2021; Maheshwari & Kha, 2022; Nguyen & c.s., 2025a; Duong, 2025).

1.1.3 Khoảng trống nghiên cứu

Quá trình lược khảo tài liệu nghiên cứu liên quan cho thấy lĩnh vực nghiên cứu YDKN còn những khoảng trống sau đây cần được giải quyết:

Khoảng trống 1: Hạn chế trong việc làm rõ vai trò trực tiếp và cơ chế trung gian của GTCN đối với YDKN

Như đã trình bày trong Mục 1.1.1, sự phân mảnh khung lý thuyết và đo lường đã làm suy giảm tính so sánh giữa nhiều nghiên cứu YDKN ở SV (Ismail & c.s., 2024; Maheshwari & c.s., 2023). Trong khi đó, các nghiên cứu tổng quan tích hợp nhấn mạnh các cụm chủ đề phát triển nhanh liên quan đến “đánh giá”, “lợi ích-chi phí”, “thái độ” và “giá trị”, nhưng vẫn thiếu thống nhất về định nghĩa, cấu trúc và thang đo của các khái niệm “giá trị” và “đánh giá” trong nghiên cứu YDKN (Loi & c.s., 2024; Xanthopoulou & Sahinidis, 2024). Các cấu trúc này giúp phản ánh đầy đủ quá trình cá nhân cân nhắc khởi nghiệp như một lựa chọn nghề nghiệp có đáng theo đuổi hay không; cụ thể, việc SV có năng lực, kỹ năng, thái độ tích cực hoặc nguồn lực tâm lý thuận lợi chưa tất yếu dẫn đến YDKN nếu SV chưa nhận thấy những lợi ích kỳ vọng đủ lớn hoặc vẫn đánh giá những chi phí và rủi ro của khởi nghiệp là khó chấp nhận. Do vậy, nhiều nghiên cứu chủ yếu tiếp cận YDKN theo TPB với các cấu phần thái độ/ nhận thức kiểm soát hành vi hoặc theo cơ chế tự hiệu quả khởi nghiệp, thay vì cấu trúc đánh giá giá trị mang tính tổng hợp (Tsaknis & Sahinidis, 2024; Chadha & c.s., 2025; Ta & c.s., 2025). Một trong những cấu trúc đánh giá đó là Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp (GTCN).

Theo Ismail & c.s. (2024) và Maheshwari & c.s. (2023), trong bối cảnh mở rộng các khung TPB/SCCT theo hướng đa miền nhận thức - cảm xúc - giá trị, việc xem xét GTCN trong mô hình nghiên cứu các yếu tố tác động đến YDKN là cần thiết trong bối cảnh nghiên cứu hiện nay. GTCN phản ánh sự đánh giá tổng hợp của SV về mức độ đáng theo đuổi của lựa chọn khởi nghiệp. Sự đánh giá này được hình thành từ các lợi ích cảm nhận về cảm xúc, kinh tế, xã hội và tri thức, đồng thời chịu ảnh hưởng ngược chiều của những chi phí và rủi ro cảm nhận liên quan đến học tập, cơ hội nghề nghiệp, nguồn lực tài chính và các hệ quả phi kinh tế. GTCN vì vậy khác với TDKN. TDKN phản ánh đánh giá tổng quát theo hướng thuận lợi hoặc bất lợi đối với hành vi khởi nghiệp, trong khi GTCN phản ánh sự lượng giá cụ thể hơn về những lợi ích có thể đạt

được và những gì SV phải đánh đổi. Vai trò trung gian của GTCN được hình thành khi một yếu tố nội tại trước hết làm thay đổi cách SV đánh giá giá trị của lựa chọn khởi nghiệp, sau đó sự đánh giá này tác động đến YDKN.

Về mặt tích lũy tri thức, ESE là một cấu trúc đã đạt độ “bão hòa” và đã kiểm định rộng rãi trong nhiều bối cảnh, với thang đo đã được tinh chỉnh và có cấu trúc nhân tố ổn định (McGee & c.s., 2009; Newman & c.s., 2019; Haque & Kour, 2023; Anton & Mansingh, 2025; Balgiu & c.s., 2024); do đó, dự địa đóng góp gia tăng thường chỉ rõ nét khi có đổi mới phương pháp hoặc bối cảnh đặc thù. Ngược lại, GTCN gắn với các khung lý thuyết như Thuyết giá trị, TPB, SCCT, v.v. chú trọng đánh giá tính hấp dẫn và lợi ích kỳ vọng của con đường khởi nghiệp- vốn mang tính nền tảng trong hình thành YDKN và chịu ảnh hưởng mạnh của hệ giá trị cá nhân và chuẩn mực xã hội (Kirkley, 2016; Hueso & c.s., 2021). Quan trọng hơn, nhiều nghiên cứu thực nghiệm cho thấy tác động của ESE lên YDKN không phải lúc nào cũng tuyến tính và có thể bị triệt tiêu bởi rào cản cảm nhận, hoặc chuyển hóa qua các cơ chế trung gian như đam mê và mức độ phù hợp cá nhân-nghề nghiệp (Hyun & c.s., 2019; Hsu & c.s., 2019; Duong, 2023a,b; Doan Thi Thanh & Le Hoai, 2023); do vậy, “niềm tin năng lực” có thể chưa đủ để kích hoạt ý định nếu cá nhân không đánh giá cao giá trị của lựa chọn khởi nghiệp.

Ngoài ra, nhiều nghiên cứu về giá trị văn hóa cho thấy nhận thức về khởi nghiệp biến thiên đáng kể theo hệ giá trị và bối cảnh xã hội, qua đó GTCN có tiềm năng giải thích tốt hơn về sự khác biệt giữa các nhóm SV trong cùng một quốc gia hoặc giữa các vùng/ nhóm xã hội (Jaén & c.s., 2017; Porfirio & c.s., 2018). Vì vậy, đặt trọng tâm vào GTCN không chỉ giúp mở rộng tiếp cận lý thuyết theo hướng “giá trị-động cơ” (Hueso & c.s., 2021), mà còn tạo hàm ý thực tiễn trực tiếp cho giáo dục khởi nghiệp; tức là, thay vì chỉ tăng kỹ năng và ESE, các giải pháp cần phải gia tăng nhận thức về giá trị kinh tế-xã hội và giá trị tự thân của khởi nghiệp để thúc đẩy YDKN một cách bền vững (Ren & c.s., 2018; Caliendo & c.s., 2023).

Khoảng trống 2: Thiếu mô hình tích hợp các yếu tố nội tại với vai trò trung gian của GTCN trong bối cảnh SV Việt Nam

Các nghiên cứu trước đã cung cấp nhiều bằng chứng về vai trò của những yếu tố ở cấp độ cá nhân đối với YDKN, đặc biệt là TDKN, tự hiệu quả, năng lực nhận diện cơ hội, năng lực sáng tạo, kỹ năng và các nguồn lực tâm lý. Nhiều nghiên cứu gần đây cho thấy YDKN chỉ giải thích một phần tương đối khiêm tốn biến thiên của hành vi khởi

nghiệp thực tế, tức là “ý định” chưa đủ để “hành động” (Roos & Botha, 2022; Tsou & c.s., 2023; Martínez-Cañas & c.s., 2023; Bergner & c.s., 2023; Maheshwari & c.s., 2023; Xanthopoulou & Sahinidis, 2024). Một số nghiên cứu khác cũng chỉ ra rằng thiếu các mô hình/ thiết kế nghiên cứu giải thích tiến trình từ YDKN đến hành động khởi nghiệp (Ismail & c.s., 2024; Maheshwari & c.s., 2023; Pérez-Macías & c.s., 2022; Loi & c.s., 2024; Silva & c.s., 2024; Neupane & c.s., 2025; Caputo & c.s., 2025); đặc biệt là thiếu nhiều nghiên cứu mô tả và kiểm định tác động của các yếu tố nội tại đối với YDKN (Leiva & c.s., 2021; Olarewaju & c.s., 2023; Hoda & c.s., 2021; Jovanov & c.s., 2024; Wang & Huang, 2022; Xu & c.s., 2023; Hou, 2025; Licznarska & Ziemianski, 2022; Baber & c.s., 2025). Vì vậy, khoảng trống nghiên cứu không nằm ở sự thiếu vắng hoàn toàn các nghiên cứu về yếu tố nội tại, mà ở việc các yếu tố này thường được kiểm định riêng lẻ, được tích hợp theo những tổ hợp khác nhau hoặc chủ yếu được xem xét qua các tác động trực tiếp. Điều này làm hạn chế khả năng so sánh vai trò tương đối và giải thích cơ chế các nhóm nguồn lực cá nhân khác nhau được chuyển hóa thành YDKN.

Trong Luận án này, tính nội tại được xác định dựa trên vị trí của cấu trúc ở cấp độ cá nhân. Một yếu tố được xem là nội tại khi nó phản ánh năng lực, khuynh hướng đánh giá hoặc nguồn lực tâm lý nằm bên trong SV và có thể được SV huy động trong quá trình cân nhắc lựa chọn khởi nghiệp. Tiêu chí này phân biệt các yếu tố nội tại với những điều kiện bên ngoài như gia đình, hỗ trợ của CSGDDH, giáo dục khởi nghiệp, chính sách và hệ sinh thái. Tính nội tại không đồng nghĩa với đặc điểm bẩm sinh hoặc bất biến; các cấu trúc này vẫn có thể được phát triển thông qua học tập, trải nghiệm và hoạt động hỗ trợ. Do vậy, khoảng trống cụ thể mà Luận án tập trung giải quyết là sự hạn chế của các mô hình kiểm định đồng thời những nhóm yếu tố nội tại có bản chất khác nhau và cơ chế đánh giá giá trị qua GTCN trong bối cảnh SV tại các CSGDDH ở Việt Nam. Luận án kiểm định cả tác động trực tiếp của NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL đến YDKN, cũng như tác động gián tiếp của các yếu tố này thông qua GTCN. Cách tiếp cận này giúp làm rõ không chỉ yếu tố nào có liên hệ với YDKN, mà còn giải thích một phần cơ chế nhận thức - giá trị qua đó các nguồn lực nội tại được chuyển hóa thành YDKN.

Khoảng trống 3: Hạn chế bằng chứng về tính không đồng nhất của các mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại, giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp và ý định khởi nghiệp giữa các nhóm SV

Bối cảnh kinh tế - xã hội của Việt Nam cho thấy ba thực trạng có thể vừa là cơ hội

vừa là thách thức đối với khởi nghiệp hiện nay; đó là: (i) hệ sinh thái khởi nghiệp phân hoá theo không gian và năng lực thể chế địa phương; (ii) áp lực dịch chuyển từ “tìm việc làm” sang “tạo việc làm” trong điều kiện bất định, lệch pha kỹ năng và chuyển đổi số; và (iii) cơ hội khởi nghiệp gia tăng nhờ nền tảng số nhưng không đồng đều theo năng lực và điều kiện tiếp cận (Maheshwari & Kha, 2022; Bui & c.s., 2025a, b; Liang & c.s., 2025; Elnadi & Gheith, 2021; Pérez-Fernández & c.s., 2022; Tong & c.s., 2025). Mặc dù Việt Nam có nhiều chính sách khuyến khích và chương trình đào tạo khởi nghiệp nhưng mức sẵn sàng nội tại của SV và khả năng chuyển hoá cơ hội thành YDKN vẫn không đồng đều; tức là, cần có một nghiên cứu thực nghiệm để giải thích vì sao cùng một môi trường, cùng cơ hội và các chính sách hỗ trợ, chỉ một bộ phận SV có YDKN hoặc quyết định khởi nghiệp (Tong & c.s., 2025; Pérez-Fernández & c.s., 2022; Liu & c.s., 2022; Lin & c.s., 2023; López-Carril & c.s., 2024).

Từ các khoảng trống trên, nghiên cứu được thực hiện nhằm: (i) kiểm định đồng thời tác động của năm yếu tố nội tại gồm NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL đến YDKN; (ii) làm rõ vai trò của GTCN như một cơ chế đánh giá giá trị truyền dẫn tác động của các yếu tố nội tại đến YDKN; và (iii) xem xét tính không đồng nhất của các mối quan hệ trong mô hình theo một số đặc điểm nhân khẩu học và bối cảnh của SV. Qua đó, nghiên cứu hướng đến việc giải thích YDKN không chỉ từ các nguồn lực nội tại và cơ chế đánh giá giá trị, mà còn xét đến sự khác biệt trong cách các nguồn lực này được chuyển hóa thành YDKN giữa các nhóm SV.

Mặc dù chính sách hỗ trợ, hệ sinh thái khởi nghiệp, giáo dục khởi nghiệp và môi trường số có thể ảnh hưởng đến quá trình hình thành YDKN, các yếu tố này không thuộc phạm vi biên giải thích trực tiếp của Luận án. Nghiên cứu tập trung vào các yếu tố nằm ở cấp độ cá nhân gồm NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL, đồng thời xem xét GTCN như một cơ chế đánh giá chủ quan truyền dẫn một phần tác động của các yếu tố này đến YDKN. Các điều kiện về chính sách, giáo dục, hệ sinh thái và môi trường số được sử dụng để mô tả bối cảnh mà các yếu tố nội tại được hình thành và biểu hiện. Trong phần hàm ý, các yếu tố này được tiếp cận như các phương tiện can thiệp giúp CSGDDH phát triển năng lực, thái độ, nguồn lực tâm lý và GTCN của SV.

Xuất phát từ bối cảnh lý thuyết và thực tiễn và những khoảng trống nghiên cứu đã được xác định, tác giả thực hiện đề tài ***“Tác động của một số yếu tố nội tại đến ý định khởi nghiệp của sinh viên Việt Nam”*** nhằm cung cấp nền tảng khoa học và đề xuất các

hàm ý quản trị cho các CSGDDH ở Việt Nam xây dựng các hành động phù hợp để thúc đẩy và khuyến khích các SV xem việc khởi nghiệp là một lựa chọn nghề nghiệp thích đáng trong và/hoặc sau khi tốt nghiệp.

1.2. Mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu

1.2.1 Mục tiêu tổng quát

Xác định và đo lường tác động của các yếu tố nội tại đến YDKN của SV Việt Nam nhằm đề xuất một số hàm ý quản trị giúp các CSGDDH ở Việt Nam xây dựng các hành động phù hợp để thúc đẩy và khuyến khích các SV xem việc khởi nghiệp là một lựa chọn nghề nghiệp thích đáng trong và/hoặc sau khi tốt nghiệp.

1.2.2 Mục tiêu cụ thể

- (1) Xác định những yếu tố nội tại tác động đến YDKN và mối quan hệ của chúng với YDKN của SV.
- (2) Lượng hoá tác động của các yếu tố nội tại đến YDKN của SV.
- (3) Đánh giá vai trò trung gian của yếu tố “Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp” trong mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và YDKN của SV.
- (4) Đánh giá sự khác biệt trong các mối quan hệ nghiên cứu theo đặc điểm nhân khẩu học và bối cảnh của SV.
- (5) Đề xuất một số hàm ý quản trị giúp các CSGDDH ở Việt Nam xây dựng các hành động phù hợp để thúc đẩy và khuyến khích các SV xem việc khởi nghiệp là một lựa chọn nghề nghiệp thích đáng trong và/hoặc sau khi tốt nghiệp.

1.2.3 Câu hỏi nghiên cứu

- (1) Các yếu tố nội tại nào tác động đến YDKN của SV?
- (2) Mức độ tác động của các yếu tố nội tại đó đến YDKN của SV như thế nào?
- (3) Yếu tố “Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp” có đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và YDKN của SV hay không?
- (4) Các mối quan hệ nghiên cứu theo đặc điểm nhân khẩu học và bối cảnh của SV khác biệt như thế nào?
- (5) Các CSGDDH cần làm gì để thúc đẩy và khuyến khích SV xem việc khởi nghiệp là một lựa chọn nghề nghiệp thích đáng trong và/hoặc sau khi tốt nghiệp?

1.3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

1.3.1 Đối tượng nghiên cứu

- ✓ Đối tượng nghiên cứu: Ý định khởi nghiệp (YDKN) và các yếu tố nội tại tác động

đến YDKN của sinh viên.

- ✓ Đối tượng khảo sát: Sinh viên đang theo học tại một số CSGDDH ở Việt Nam.

1.3.2 Phạm vi nghiên cứu

- ✓ Phạm vi không gian: Dữ liệu sơ cấp được thu thập từ SV tại một số CSGDDH được tác giả tiếp cận chủ yếu thông qua mạng lưới tại TP. HỒ CHÍ MINH, Đồng Nai và Cần Thơ, kết hợp với khảo sát trực tuyến.
- ✓ Phạm vi thời gian: Số liệu thứ cấp được thu thập trong giai đoạn 2020-2025; Số liệu sơ cấp được thu thập trong tháng 8 và tháng 9 năm 2025.
- ✓ Phạm vi đối tượng: Nghiên cứu tập trung vào SV đại học; không bao gồm SV cao đẳng, học viên sau đại học, người đã tốt nghiệp hoặc các cá nhân đang trực tiếp điều hành DN.

1.4 Phương pháp nghiên cứu

Nhằm đảm bảo đạt được đầy đủ các mục tiêu nghiên cứu, nghiên cứu này áp dụng phương pháp nghiên cứu hỗn hợp, kết hợp giữa định tính và định lượng; trong đó, dữ liệu định lượng được phân tích bằng mô hình PLS-SEM với sự hỗ trợ của phần mềm SmartPLS.

1.4.1 Nghiên cứu định tính

Nghiên cứu định tính được thực hiện nhằm đánh giá sự phù hợp về nội dung, ngữ nghĩa và bối cảnh của mô hình cùng các thang đo kế thừa trước khi triển khai nghiên cứu định lượng. Trên cơ sở lược khảo có chọn lọc các tài liệu, tác giả xây dựng mô hình nghiên cứu và tập hợp ban đầu các biến quan sát. Tiếp theo, tác giả lựa chọn có chủ đích 9 chuyên gia có kinh nghiệm nghiên cứu, giảng dạy hoặc thực tiễn liên quan đến quản trị kinh doanh, khởi nghiệp, phát triển thang đo và giáo dục đại học để tham gia thảo luận nhóm. Ý kiến chuyên gia được thu thập theo dàn bài bán cấu trúc và được tổng hợp theo từng khái niệm, thành phần thang đo và biến quan sát. Dữ liệu được phân tích theo hướng phân tích nội dung định hướng, với các nhóm mã gồm: mức độ phù hợp với khái niệm, độ rõ ràng của ngữ nghĩa, sự phù hợp với bối cảnh SV Việt Nam, mức độ trùng lặp, vị trí của biến quan sát trong cấu trúc và đề xuất giữ nguyên, điều chỉnh, loại bỏ hoặc bổ sung. Quyết định cuối cùng được đưa ra trên cơ sở kết hợp tỷ lệ đồng thuận của chuyên gia, nội dung lập luận và cơ sở lý thuyết của từng thang đo.

1.4.2 Nghiên cứu định lượng

Nghiên cứu triển khai thiết kế hỗn hợp theo trình tự khám phá, khởi đầu bằng giai

đoạn định tính nhằm hình thành và hiệu chỉnh thang đo. Tác giả thảo luận nhóm với 9 chuyên gia để xác định khái niệm, điều chỉnh ngữ nghĩa chỉ báo và xây dựng thang đo sơ bộ. Tiếp đó, khảo sát thử nghiệm 116 SV đang theo học tại một số CSGDDH ở TP. Hồ Chí Minh (Trường Đại học Công Nghệ TP. Hồ Chí Minh- HUTECH và Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh-UEH), Đồng Nai (Trường Đại học Lạc Hồng, Trường Đại học Công nghệ Đồng Nai), và Tp. Cần Thơ (Trường Kinh tế- Đại học Cần Thơ, Trường Đại học Nam Cần Thơ), để đánh giá độ tin cậy, giá trị và cấu trúc của mô hình đo lường bậc thấp; những mục hỏi không đạt chuẩn bị loại bỏ, hoàn thiện bảng câu hỏi cho khảo sát chính thức. Trong nghiên cứu định lượng chính thức, đối tượng khảo sát là SV đang theo học tại các CSGDDH ở Việt Nam. Do giới hạn về thời gian, nguồn lực và khả năng tiếp cận người trả lời, nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu thuận tiện, phi xác suất. Dữ liệu được thu thập bằng hai hình thức: khảo sát trực tiếp bằng bảng hỏi giấy và khảo sát trực tuyến thông qua Google Forms/mã QR. Tác giả phát ra 1.000 phiếu/link khảo sát, thu về 742 quan sát, trong đó 93 quan sát không hợp lệ bị loại do không vượt qua câu hỏi kiểm tra sự chú ý. Kết quả cuối cùng còn 649 quan sát hợp lệ được sử dụng để phân tích dữ liệu. Quy mô mẫu này đáp ứng yêu cầu phân tích mô hình cấu trúc tuyến tính bình phương nhỏ nhất từng phần (PLS-SEM). Dữ liệu được mã hóa và xử lý bằng phần mềm SmartPLS 4.0. nhằm kiểm định đồng thời mô hình đo lường bậc thấp, bậc cao và mô hình cấu trúc, đồng thời thực hiện PLS-MGA để khám phá khác biệt theo đặc điểm nhân khẩu học và bối cảnh.

1.5 Ý nghĩa khoa học và ý nghĩa thực tiễn của đề tài

1.5.1 Ý nghĩa khoa học của đề tài

Nghiên cứu góp phần bổ sung cơ sở lý luận về YDKN của SV thông qua việc tích hợp các cấu trúc nội tại thuộc bốn nhóm nội dung: năng lực cá nhân, thái độ cá nhân, nguồn lực tâm lý và đánh giá giá trị chủ quan. Trong đó, NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL được xác định là các yếu tố nội tại tiền đề, còn GTCN được xác định là cơ chế đánh giá giá trị trung gian. Cách phân định này giúp làm rõ ranh giới giữa các yếu tố nội tại, đặc điểm phân nhóm và điều kiện ngoại tại, đồng thời tránh xem các yếu tố nội tại như một cấu trúc đồng nhất.

Một đóng góp quan trọng của nghiên cứu là làm rõ vai trò trung gian của GTCN trong mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và YDKN. Kết quả nghiên cứu cho thấy SV không chỉ hình thành YDKN khi có kỹ năng, năng lực hoặc thái độ tích cực, mà còn cần

đánh giá khởi nghiệp là một lựa chọn có giá trị, có ý nghĩa và đáng theo đuổi. Kết quả dự kiến giúp xem xét liệu GTCN có đóng vai trò như một cơ chế đánh giá giá trị truyền dẫn một phần tác động của các yếu tố nội tại đến YDKN hay không.

Ngoài ra, nghiên cứu góp phần kiểm định thang đo GTCN đối với khởi nghiệp trong bối cảnh SV Việt Nam. Việc xem xét GTCN theo các khía cạnh giá trị cảm xúc, giá trị kinh tế, giá trị xã hội, giá trị tri thức và rủi ro giá trị giúp phản ánh toàn diện hơn cách SV đánh giá lựa chọn khởi nghiệp. Kết quả nghiên cứu cũng cung cấp thêm bằng chứng thực nghiệm về cơ chế hình thành YDKN trong bối cảnh hệ sinh thái khởi nghiệp SV tại Việt Nam đang phát triển nhưng còn chưa đồng đều.

1.5.2 Ý nghĩa thực tiễn của đề tài

Về mặt thực tiễn, nghiên cứu cung cấp cơ sở khoa học cho các CSGDDH trong việc thiết kế chương trình giáo dục khởi nghiệp nhằm thúc đẩy YDKN của SV. Kết quả nghiên cứu cho thấy nhà trường không nên chỉ tập trung vào hoạt động truyền cảm hứng, mà cần phát triển đồng thời KNKN, NLST, TDKN, NDCH, VTL và GTCN cho SV.

Nghiên cứu cũng nhấn mạnh vai trò của việc nâng cao GTCN đối với khởi nghiệp. Các CSGDDH cần giúp SV nhận thấy khởi nghiệp là lựa chọn có giá trị về phát triển bản thân, học hỏi tri thức, tạo giá trị kinh tế, mở rộng quan hệ xã hội và đóng góp cho cộng đồng. Đồng thời, chương trình giáo dục khởi nghiệp cần hỗ trợ SV nhận diện và quản trị rủi ro để giảm sự do dự khi cân nhắc khởi nghiệp.

Bên cạnh đó, kết quả nghiên cứu gợi ý rằng hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp cần được cá thể hóa theo đặc điểm của SV, đặc biệt theo năm học, mức độ am hiểu về khởi nghiệp và mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp. Các CSGDDH có thể thiết kế lộ trình theo hướng: giai đoạn đầu tập trung vào nhận thức và thái độ; giai đoạn giữa phát triển kỹ năng, sáng tạo và nhận diện cơ hội; giai đoạn cuối tăng cường trải nghiệm thực tế, cố vấn, ươm tạo và triển khai dự án.

Như vậy, nghiên cứu cung cấp luận cứ thực nghiệm giúp các CSGDDH và đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp chuyển từ cách tiếp cận khởi nghiệp mang tính phong trào sang cách tiếp cận dựa trên phát triển năng lực, giá trị và hành động khởi nghiệp bền vững cho SV.

1.6 Kết cấu của đề tài

Nghiên cứu này được kết cấu thành 5 chương:

Chương 1: Giới thiệu đề tài nghiên cứu

Phần này giới thiệu lý do lựa chọn đề tài, mục tiêu và đối tượng nghiên cứu, phạm

vi thực hiện, và các phương pháp nghiên cứu được áp dụng. Đồng thời, luận án nêu bật ý nghĩa của nghiên cứu và những điểm mới mà nghiên cứu mang lại.

Chương 2: Cơ sở lý thuyết

Chương này trình bày và hệ thống hóa các lý thuyết nền tảng và khái niệm liên quan, từ đó đề xuất mô hình nghiên cứu và các giả thuyết phù hợp với đề tài.

Chương 3: Phương pháp nghiên cứu

Nội dung chương này bao gồm quy trình và phương pháp nghiên cứu, cách xây dựng thang đo, phương pháp thu thập dữ liệu trong các giai đoạn nghiên cứu định lượng sơ bộ và chính thức, cũng như các phương pháp phân tích dữ liệu.

Chương 4: Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Chương này tập trung vào việc trình bày kết quả xử lý dữ liệu, bao gồm thống kê mẫu, đánh giá độ tin cậy của thang đo, đánh giá các mô hình đo lường và mô hình cấu trúc, cũng như phân tích đa nhóm. Các kết quả này được so sánh và thảo luận dựa trên nhiều nghiên cứu trước đây.

Chương 5: Kết luận và hàm ý quản trị

Phần này tổng kết các kết quả nghiên cứu đạt được và đề xuất các hàm ý quản trị thực tiễn, và nêu rõ các hạn chế của nghiên cứu và đưa ra hướng nghiên cứu tiếp theo.

Tóm tắt Chương 1

Chương 1 trình bày tổng quan về đề tài nghiên cứu, tập trung làm rõ bối cảnh hình thành vấn đề, lý do lựa chọn đề tài, mục tiêu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu, đồng thời xác định phương pháp tiếp cận được sử dụng. Chương này nhấn mạnh tính cấp thiết của việc nghiên cứu các yếu tố nội tại tác động đến YDKN của SV Việt Nam. Chương này xác định ý nghĩa lý luận và thực tiễn của nghiên cứu, đồng thời trình bày kết cấu tổng thể của nghiên cứu này gồm 5 chương, làm cơ sở định hướng cho các nội dung lý thuyết, phương pháp và phân tích thực nghiệm ở các chương tiếp theo.

CHƯƠNG 2

CƠ SỞ LÝ THUYẾT

2.1 Một số khái niệm nghiên cứu

Mục này sẽ trình bày nội dung chính của các khái niệm chính trong nghiên cứu này, gồm có: Ý định khởi nghiệp (YDKN), Yếu tố nội tại và các thành phần của yếu tố nội tại, trong đó có Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp (GTCN).

2.1.1 Ý định khởi nghiệp

Trong nghiên cứu khởi nghiệp, YDKN thường được xem là trạng thái nhận thức mang tính định hướng mục tiêu, phản ánh mức độ sẵn sàng và cam kết của cá nhân đối với việc hình thành hành vi khởi sự kinh doanh trong tương lai (Krueger & c.s., 2000; Katoch & c.s., 2025). YDKN có ý nghĩa quan trọng vì được coi là tiền đề của hành vi khởi nghiệp, giúp giải thích “tại sao” và “bằng cách nào” một cá nhân dịch chuyển từ nhận thức/ động cơ sang quyết định và hành động khởi nghiệp (Batista-Canino & c.s., 2024; Tsou & c.s., 2023).

Về mặt lý thuyết, YDKN được xây dựng trên nền tảng các mô hình “ý định - hành vi”, trong đó nổi bật là các mô hình cạnh tranh và tích hợp giữa các dòng lý thuyết như TPB và EEM. Công trình của Krueger & c.s. (2000) nhấn mạnh YDKN là cấu phần then chốt trong các mô hình giải thích hành vi khởi nghiệp, đồng thời đề xuất đánh giá so sánh các mô hình liên quan đến YDKN. Schlaegel & Koenig (2014) tổng quan và phân tích tổng hợp cũng khẳng định vai trò trung tâm của YDKN và đề xuất tích hợp các mô hình nhằm tăng năng lực giải thích cơ chế hình thành YDKN.

Theo TPB, YDKN được diễn giải như ý định thực hiện hành vi khởi nghiệp, hình thành từ (i) TDKN, (ii) chuẩn chủ quan, và (iii) kiểm soát hành vi cảm nhận; theo đó, YDKN được hiểu là mức độ sẵn lòng/ có kế hoạch để khởi sự DN trong tương lai gần, với kỳ vọng rằng ý định càng mạnh thì xác suất chuyển thành hành vi càng cao. Nhiều nghiên cứu gần đây cho thấy TPB vẫn giữ vai trò cốt lõi của nghiên cứu YDKN, đặc biệt trong nhiều nghiên cứu về SV và bối cảnh giáo dục (Ben & Ali, 2026; Hernández & Bañuelos, 2022). Tuy nhiên, các công trình tổng quan khoa học gần đây chỉ ra rằng YDKN không chỉ là một “điểm tĩnh” trong thời gian mà là một cấu trúc chịu ảnh hưởng của bối cảnh, các cơ chế trung gian và/hoặc cơ chế điều tiết (Batista-Canino & c.s., 2024; Espinal & c.s., 2024; Loi & c.s., 2024). Chẳng hạn, Schlaegel & Koenig (2014) nhấn

mạnh YDKN là kết quả tương tác giữa các nguồn lực cá nhân (đặc điểm tâm lý, năng lực số, tự hiệu quả), nguồn lực xã hội (vốn xã hội, hỗ trợ), và điều kiện thể chế/hệ sinh thái (hỗ trợ giáo dục-kinh tế-thể chế); tức là, YDKN không chỉ là “ý định làm doanh nhân” mà còn phản ánh nhận thức về tính khả thi và tính hấp dẫn/khát vọng của việc khởi nghiệp. Hay, Zatini & Porta (2025) cho thấy YDKN có thể được hình thành thông qua các dạng hỗ trợ giáo dục, thể chế và kinh tế, qua đó định hình nhận thức khả thi và kỳ vọng kết quả. Còn Narmaditya & c.s. (2026) khẳng định YDKN là một dạng lựa chọn nghề nghiệp có cấu trúc, chịu ảnh hưởng bởi yếu tố cá nhân-môi trường-cơ hội.

Mặt khác, có những nghiên cứu như của To & c.s. (2021) xem YDKN như là quá trình và có thể biến thiên theo thời gian; theo đó, tồn tại các cơ chế lan tỏa hai chiều giữa ý chí và động lực, qua đó YDKN có thể tăng/giảm theo trải nghiệm và phản hồi. Các tiếp cận động như vậy giúp lý giải vì sao nhiều nghiên cứu cắt ngang thường quan sát được YDKN ở dạng tĩnh nhưng khó phản ánh quỹ đạo phát triển ý định. Quan điểm quá trình cũng được củng cố bởi nhiều nghiên cứu tổng quan về khoảng cách ý định-hành vi, cho thấy YDKN chỉ giải thích một phần hành vi thực tế và cần xem xét các cơ chế chuyển hóa như cơ hội, ràng buộc nguồn lực, môi trường và giáo dục (Tetteh & c.s., 2025; Tsou & c.s., 2023). Do đó, định nghĩa YDKN thường gắn với ý tưởng “khuyến hướng hành động” nhưng vẫn phụ thuộc điều kiện chuyển hóa. Ngoài ra, YDKN còn được mở rộng theo hướng chuyên biệt theo bối cảnh và lĩnh vực hoạt động; chẳng hạn, YDKN số được gắn với năng lực số, hiểu biết số và khả năng thích nghi tâm lý trong môi trường công nghệ cao, theo đó, YDKN không chỉ phản ánh mong muốn thành lập DN mà còn bao hàm mức độ sẵn sàng khai thác công nghệ nhằm nhận diện, phát triển và hiện thực hóa cơ hội kinh doanh trong không gian số (Bachmann & c.s., 2024; Han & c.s., 2026; Ismail & Hussain, 2024; Mir & c.s., 2023).

Ngoài ra, YDKN hướng bền vững tích hợp các giá trị và niềm tin môi trường, trách nhiệm xã hội và nhận thức về tác động dài hạn của hoạt động kinh doanh. Theo đó, YDKN được hiểu là sự cam kết theo đuổi các mô hình kinh doanh xanh, trong đó cá nhân đánh giá đồng thời tính khả thi, kiểm soát hành vi cảm nhận và mức độ phù hợp giá trị của quyết định khởi nghiệp với mục tiêu phát triển bền vững (Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Srivastava & c.s., 2024c; Valencia-Arias & c.s., 2024).

Từ các dòng nghiên cứu trên, có thể nhận thấy ba đặc trưng khái niệm nổi bật của YDKN như sau:

- ✓ Tính giải thích hành vi nhưng không đồng nhất với hành vi: YDKN là tiền đề của hành vi và chịu ảnh hưởng của các cơ chế chuyển hóa và rào cản bối cảnh, thể hiện rõ qua khoảng cách ý định-hành vi (Tetteh & c.s., 2025; Tsou & c.s., 2023).
- ✓ Tính đa chiều và đa cấp độ: YDKN hình thành từ tương tác giữa yếu tố cá nhân (nhận thức, tự hiệu quả, động lực), yếu tố xã hội (vốn xã hội, hỗ trợ), và bối cảnh thể chế- giáo dục- hệ sinh thái (Batista-Canino & c.s., 2024; Zatini & Porta, 2025).
- ✓ Tính động và nhạy bối cảnh: YDKN biến thiên theo thời gian và khác biệt theo lĩnh vực (khởi nghiệp số, bền vững, xã hội), với sự bổ sung của các chiều cạnh giá trị-đạo đức-cảm xúc và năng lực số (Han & c.s., 2026; Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Kadyan & Jaiswal, 2026).

Trong nghiên cứu này, YDKN được hiểu là trạng thái nhận thức có chủ đích, phản ánh mức độ SV mong muốn, sẵn sàng và dự định lựa chọn việc thành lập DN như một hướng nghề nghiệp trong tương lai khi có cơ hội và điều kiện nguồn lực phù hợp. Khái niệm này thể hiện sự cam kết dự kiến đối với hành vi khởi nghiệp nhưng không đồng nhất với hành vi thành lập DN thực tế (Ajzen, 1991; Krueger & c.s., 2000). Như vậy, YDKN được đo lường thông qua mức độ SV mong muốn khởi nghiệp ở hiện tại hoặc sau khi tốt nghiệp khi có cơ hội và nguồn vốn phù hợp, cũng như mong muốn khai thác một đổi mới đột phá hoặc phát triển một biến thể mới của sản phẩm, dịch vụ.

2.1.2 Khái niệm “Các yếu tố nội tại”

Trong nghiên cứu YDKN, “yếu tố nội tại” (intrinsic factors) được định vị như hệ thống các đặc điểm tâm lý, năng lực nhận thức và nguồn lực cá nhân nằm bên trong chủ thể, đóng vai trò nền tảng trong việc hình thành và duy trì YDKN. Về mặt lý thuyết, cấu trúc này được xác lập trong TPB, theo đó ý định chịu tác động trực tiếp từ thái độ, chuẩn chủ quan và kiểm soát hành vi cảm nhận (Ajzen, 1991). Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu gần đây cho thấy TPB trong lĩnh vực khởi nghiệp đang được mở rộng đáng kể bằng việc tích hợp các nguồn lực tâm lý và năng lực cá nhân như tự hiệu quả, đam mê và tư duy nhằm gia tăng sức giải thích của mô hình (Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Ben & Ali, 2026; Maheshwari & c.s., 2023). Theo hướng tiếp cận này, yếu tố nội tại không chỉ bao gồm đặc điểm tính cách tương đối ổn định mà còn là cấu trúc động gồm năng lực nhận thức, hệ động lực - thái độ và vốn tâm lý tích cực, vận hành thông qua các cơ chế trung gian như tự hiệu quả và kiểm soát hành vi cảm nhận (Jiatong & c.s., 2021a, b; Al-Qadasi & c.s., 2023).

Trong cấu trúc yếu tố nội tại, các năng lực nhận thức nền tảng cần được xem xét vì chúng quyết định cách cá nhân phát hiện, diễn giải và đánh giá cơ hội kinh doanh. Nếu thái độ và tự hiệu quả phản ánh sự sẵn sàng hành động, thì sáng tạo và năng lực nhận diện cơ hội phản ánh khả năng kiến tạo và nhận diện cơ hội để bắt đầu quá trình khởi nghiệp. Nhiều nghiên cứu tổng quan gần đây cho thấy hai năng lực này đóng vai trò là tiền đề nhận thức của tự hiệu quả và thái độ, từ đó ảnh hưởng đến YDKN (Jiatong & c.s., 2021a, b; Roy & Das, 2022; Caputo & c.s., 2025). Do đó, việc xem xét đồng thời sáng tạo và nhận diện cơ hội kinh doanh (NDCH) là cần thiết để bảo đảm tính đầy đủ của khung lý thuyết về yếu tố nội tại.

Bên cạnh đó, trong cấu trúc yếu tố nội tại, hệ động lực - thái độ và tư duy được xem là tầng điều phối hành vi. Nếu NDCH quyết định cá nhân “thấy” và “cấu trúc hóa” cơ hội, thì hệ động lực-thái độ quyết định mức độ cá nhân sẵn sàng cam kết và theo đuổi cơ hội đó trong điều kiện bất định. Các phân tích gần đây cho thấy sự kết hợp giữa thái độ, động cơ nội tại và tư duy tạo thành cấu trúc tâm lý có ảnh hưởng trực tiếp và bền vững đến YDKN (Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Maheshwari & c.s., 2023). Cơ chế chuyển hóa các năng lực này thành YDKN cho thấy kỹ năng khởi nghiệp (KNKN) giữ vai trò trung gian cốt lõi, bởi chúng quyết định mức độ cá nhân tin tưởng vào khả năng hiện thực hóa cơ hội đã nhận diện. Nếu NDCH trả lời câu hỏi “có cơ hội hay không”, thì KNKN trả lời câu hỏi “tôi có đủ khả năng thực hiện hay không”. Do đó, việc phân tích cấu trúc KNKN là điều kiện cần để lý giải quá trình hình thành YDKN một cách logic và nhất quán trong khung TPB mở rộng. Cụ thể, KNKN bao gồm tập hợp năng lực thực hành như lập kế hoạch, quản trị rủi ro, giao tiếp, huy động nguồn lực và ra quyết định chiến lược. Nhiều nghiên cứu thực chứng chỉ ra rằng kỹ năng này gia tăng kiểm soát hành vi cảm nhận và tự hiệu quả - hai cấu trúc trung tâm trong TPB mở rộng (Al-Qadasi & c.s., 2023; Ahmed, 2022; Jiatong & c.s., 2021a, b).

Đặc biệt, ESE được xem là biến trung gian cốt lõi, kết nối các đặc điểm cá nhân với YDKN (Jiatong & c.s., 2021a,b; Al-Qadasi & c.s., 2023). Nhiều nghiên cứu tổng quan gần đây khẳng định ESE là một trong những yếu tố tác động mạnh và ổn định đến YDKN (Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Ben & Ali, 2026). Như vậy, về mặt cơ chế, KNKN và ESE tạo thành “đòn bẩy nhận thức” chuyển hóa năng lực thành YDKN; trong đó, ESE đóng vai trò liên kết vốn tâm lý với YDKN và được xem là cơ chế chuyển hóa nguồn lực tâm lý thành niềm tin hành động (Jiatong & c.s., 2021a, b;

Al-Qadasi & c.s., 2023; Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025).

Bên cạnh các năng lực nhận thức, kỹ năng và hệ động lực-thái độ, vốn tâm lý (VTL) được xem là tầng nguồn lực bảo đảm tính bền vững của YDKN theo thời gian. Nếu NDCH và ESE giúp hình thành ý định ban đầu, thì VTL quyết định khả năng duy trì và củng cố ý định đó trước rủi ro, thất bại và áp lực môi trường. Trong bối cảnh khởi nghiệp đặc trưng bởi mức độ bất định cao, việc tích hợp VTL vào khung lý thuyết là cần thiết nhằm lý giải không chỉ sự hình thành mà cả sự ổn định và kiên định của YDKN (Maheshwari & c.s., 2023; Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025) bởi vì VTL (bao gồm hy vọng, lạc quan, kiên cường và tự tin) được xem là nguồn lực nội tại có ý nghĩa trong bối cảnh khởi nghiệp rủi ro cao (Maheshwari & c.s., 2023; Ben & Ali, 2026). Nhiều nghiên cứu cho thấy VTL không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến YDKN mà còn điều tiết tác động của áp lực môi trường và rào cản thực thi, qua đó làm thay đổi cường độ mối quan hệ giữa ý định và hành vi (Tetteh & c.s., 2025; Tsou & c.s., 2023). Kiên cường và lạc quan giúp thu hẹp khoảng cách ý định-hành vi khi kết hợp với cơ chế thực thi phù hợp và điều kiện bối cảnh thuận lợi (Tsou & c.s., 2023; Tetteh & c.s., 2025; Manogna & c.s., 2025). Như vậy, VTL có thể được xem là nguồn lực mềm bảo đảm tính bền vững của YDKN theo thời gian và gia tăng xác suất chuyển hóa ý định thành hành vi thực tế.

Theo Manogna & c.s. (2025) và Ferreira & c.s. (2025), việc tách rời từng thành phần riêng lẻ làm suy giảm khả năng giải thích nội hàm của yếu tố nội tại; thay vào đó, cần tiếp cận yếu tố nội tại là một hệ thống cấu hình có tính tương tác và phụ thuộc bối cảnh; cụ thể, hệ thống đó gồm: (i) năng lực nhận thức nền tảng (sáng tạo, nhận diện cơ hội); (ii) kỹ năng và tự hiệu quả; (iii) hệ động lực-thái độ-tư duy; và (iv) vốn tâm lý tích cực. Cấu trúc này vừa bảo đảm tính chặt chẽ lý thuyết, vừa phản ánh tính thời sự của bối cảnh khởi nghiệp trong kỷ nguyên số và trí tuệ nhân tạo. Các thành tố này tương tác phi tuyến, tạo thành các cấu hình khác nhau tùy bối cảnh và nhóm đối tượng.

Kế thừa từ các nghiên cứu trên, cấu trúc của yếu tố nội tại trong nghiên cứu này được hình thành từ năm tiêu chí. Thứ nhất, cấu trúc phải tồn tại ở cấp độ cá nhân, phản ánh đặc điểm, trạng thái, năng lực hoặc sự đánh giá của chính SV, thay vì phản ánh các điều kiện bên ngoài như gia đình, CSGDĐH, chính sách, thị trường hoặc hệ sinh thái khởi nghiệp. Thứ hai, cấu trúc phải tham gia trực tiếp vào quá trình tâm lý - nhận thức dẫn đến YDKN, chẳng hạn thông qua việc hình thành ý tưởng, nhận diện cơ hội, đánh giá khả năng hành động, hình thành thái độ, huy động nguồn lực tâm lý hoặc lượng giá

mức độ đáng theo đuổi của lựa chọn khởi nghiệp. Thứ ba, về nội dung, cấu trúc phải thuộc ít nhất một trong các nhóm gồm năng lực nhận thức và hành động cá nhân, thái độ và khuynh hướng đánh giá, nguồn lực tâm lý tích cực hoặc sự đánh giá giá trị chủ quan đối với khởi nghiệp. Thứ tư, yếu tố được lựa chọn không được xem là đặc điểm hoàn toàn cố định hoặc bẩm sinh mà phải có khả năng được củng cố, phát triển hoặc điều chỉnh thông qua giáo dục, trải nghiệm, tự học và tương tác với môi trường, qua đó tạo cơ sở đề xuất các hàm ý quản trị đối với CSGDDH. Thứ năm, mỗi cấu trúc phải có nội hàm riêng, bảo đảm tính phân biệt với các cấu trúc khác trong mô hình và có thể được thao tác hóa bằng thang đo phù hợp.

Trên cơ sở các tiêu chí trên, các yếu tố nội tại được lựa chọn trong nghiên cứu này được phân thành bốn nhóm. Nhóm thứ nhất là năng lực cá nhân, gồm NLST, KNKN và NDCH; các yếu tố này phản ánh khả năng tạo sinh ý tưởng, thực hiện các hoạt động khởi nghiệp và phát hiện hoặc đánh giá cơ hội kinh doanh. Nhóm thứ hai là thái độ cá nhân, được đại diện bởi TDKN, phản ánh khuynh hướng đánh giá tích cực hoặc tiêu cực của SV đối với việc lựa chọn khởi nghiệp. Nhóm thứ ba là nguồn lực tâm lý, được đại diện bởi VTL, phản ánh mức độ tự tin, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi của SV trước những khó khăn và bất định. Nhóm thứ tư là đánh giá giá trị chủ quan, được đại diện bởi GTCN, phản ánh cách SV lượng giá các lợi ích, ý nghĩa và rủi ro gắn với lựa chọn khởi nghiệp. Do đó, NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL có khả năng tác động trực tiếp đến YDKN và tác động gián tiếp thông qua GTCN. GTCN cũng là một cấu trúc nội tại vì phản ánh sự đánh giá chủ quan của SV; tuy nhiên, GTCN giữ vai trò riêng biệt là cơ chế đánh giá giá trị trung gian, chuyển hóa các năng lực, thái độ và nguồn lực tâm lý thành mức độ sẵn sàng theo đuổi khởi nghiệp.

Như vậy, trong nghiên cứu này, các yếu tố nội tại được hiểu là hệ thống những năng lực, thái độ, nguồn lực tâm lý và đánh giá giá trị chủ quan thuộc cấp độ cá nhân, trực tiếp tham gia vào quá trình nhận thức - động cơ dẫn đến YDKN của SV. Khái niệm này không bao gồm các đặc điểm nhân khẩu học và những điều kiện ngoại tại thuộc gia đình, CSGDDH, chính sách hoặc hệ sinh thái khởi nghiệp.

2.1.2.1 Năng lực sáng tạo

Nhiều nghiên cứu gần đây định nghĩa năng lực sáng tạo (NLST) là một năng lực động giúp chủ thể tạo sinh và hiện thực hóa các ý tưởng vừa mới lạ vừa hữu ích, đồng thời nhấn mạnh tính bối cảnh và tính xã hội của quá trình sáng tạo (Ratten & Usmanij,

2020; Barros & c.s., 2025). Nhiều nghiên cứu về sáng tạo-khởi nghiệp gần đây cho thấy xu hướng định nghĩa chuyển dịch từ “đặc tính cá nhân” sang “hệ năng lực có thể phát triển”, gắn với cơ chế quản trị, học tập và bồi dưỡng năng lực (Pacheco-Blanco & c.s., 2023; Parmentier, 2024). Ở cấp tổ chức, NLST được xem là một năng lực có thể được tích lũy và duy trì thông qua cấu trúc, quy trình và thiết bị hỗ trợ quản trị ý tưởng (Parmentier, Sheet, Jeannot, & Rampa, 2024). Đồng thời, tính xã hội của NLST được nhấn mạnh qua nhiều nghiên cứu tổng quan về vai trò của niềm tin và các quan hệ tích cực đối với hợp tác sáng tạo - đặc biệt phù hợp với nhóm khởi nghiệp có tính chất phụ thuộc lẫn nhau cao (Chen & c.s., 2021; García-Vidal & c.s., 2025; Roy & Das, 2022; Caputo & c.s., 2025).

Khi đo lường, NLST cần được thiết kế theo hướng đánh giá tiềm năng và quá trình, tránh đồng nhất với các chỉ báo kết quả đổi mới (Parmentier & c.s., 2024; Puccio & Lohiser, 2024). Nhiều nghiên cứu tổng quan gần đây về khung năng lực/khả năng khởi nghiệp cũng nhấn mạnh cần xem NLST là một thành tố trong hệ “năng lực khởi nghiệp” rộng hơn (Pennetta & c.s., 2024; Bernadó & Bratzke, 2024), và là nguồn lực nền trong chuỗi hình thành YDKN (Jiatong & c.s., 2021a, b; Ahmed, 2022).

Bối cảnh chuyển đổi số khiến NLST được mở rộng sang các cấu phần kỹ năng số, dữ liệu và năng lực khai thác nền tảng. Khái niệm năng lực khởi nghiệp số (Digital Entrepreneurial Capability) được xem là một cấu trúc tích hợp kỹ năng số, vốn nhân lực, và các đặc điểm tâm lý liên quan đến cảnh giác cơ hội và chấp nhận rủi ro, nhằm giải thích cách cá nhân chuyển hóa nguồn lực số thành hành động khởi nghiệp sáng tạo (Skandalis, 2025). Thực nghiệm trong giáo dục đại học cho thấy giáo dục khởi nghiệp có thể thúc đẩy YDKN số thông qua sáng tạo và năng lực số; do đó, các mô hình nên xem xét tương tác giữa “sáng tạo - kỹ năng số - giáo dục khởi nghiệp” (Liang & c.s., 2025). Ở cấp tổ chức, nghiên cứu về chuyển đổi số và năng lực đổi mới cũng nhấn mạnh vai trò của văn hóa hợp tác và văn hóa đổi mới như là điều kiện nền tảng để chuyển hóa nguồn lực số thành NLST và đổi mới (Liu & c.s., 2025a).

Trong nghiên cứu này, NLST được hiểu là khả năng tự nhận thức của SV trong việc hình thành các ý tưởng mới, đề xuất những giải pháp vừa mới lạ vừa hữu ích và tiếp cận vấn đề theo những cách thức khác biệt. NLST được xem là năng lực cá nhân có thể phát triển thông qua học tập và trải nghiệm, thay vì là một đặc điểm bẩm sinh cố định (Biraglia & Kadile, 2017; Ratten & Usmanij, 2020). Như vậy, NLST được đo lường

thông qua mức độ SV tự đánh giá khả năng đưa ra giải pháp sáng tạo, xử lý vấn đề theo cách mới, hình thành các ý tưởng mới và thiết thực, đồng thời ủng hộ và thúc đẩy những ý tưởng đó với người khác.

2.1.2.2 Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh

Trong nghiên cứu khởi nghiệp, nhận diện cơ hội được xem là mắt xích khởi phát của tiến trình khởi nghiệp, gắn với việc cá nhân phát hiện hoặc kiến tạo và đánh giá khả năng tạo giá trị từ nhu cầu chưa được thỏa mãn hay bất cân xứng thị trường (Shane, 2003; Eckhardt & Shane, 2003). Nhiều nghiên cứu gần đây cho thấy khái niệm này đã chuyển từ cách hiểu “phát hiện tĩnh” sang một quá trình động, nhấn mạnh sự tương tác giữa nhận thức, hành động và bối cảnh, đồng thời dung hòa quan điểm phát hiện-kiến tạo (Davidsson, 2015; Ghamgui & Soparnot, 2022; Ramoglou & Gartner, 2023; George & c.s., 2016).

Về mặt cơ chế, nhận diện cơ hội được lý giải là một quá trình nhận thức trong đó cá nhân kết nối các tín hiệu và tri thức rời rạc để hình thành mẫu hình và suy luận về tiềm năng tạo giá trị (Baron, 2006; Barach & Rider, 2023). Cảnh giác khởi nghiệp đóng vai trò trung tâm khi giúp cá nhân quét tìm, liên tưởng và đánh giá thông tin nhằm hình thành niềm tin về cơ hội (Gaglio & Katz, 2001; Tang & c.s., 2021). Nhiều nghiên cứu gần đây cũng cho rằng yếu tố cảm xúc-động lực như đam mê và nhận thức tương lai có thể tăng cường hiệu quả nhận diện cơ hội trong môi trường bất định (Hajizadeh & Valliere, 2022; Zhu & c.s., 2025; Franczak & c.s., 2023).

Nhiều nghiên cứu hiện đại chỉ rõ cần phân biệt rõ nhận diện cơ hội như năng lực và nhận diện cơ hội như kết quả. Theo đó, năng lực nhận diện cơ hội là khả năng tương đối bền vững của cá nhân trong việc phát hiện và đánh giá khả năng tạo giá trị, trong khi kết quả phản ánh đầu ra quan sát được (Lim & c.s., 2023; Kuckertz & c.s., 2017). Sự tách bạch này có ý nghĩa phương pháp luận quan trọng, tạo cơ sở cho việc xây dựng thang đo và mô hình hóa quan hệ nhân quả trong nghiên cứu YDKN và hành vi khởi nghiệp (Mohammadi & Heshmati, 2021; Lim & c.s., 2023).

Trong khởi nghiệp bền vững, nhận diện cơ hội được mở rộng sang việc đồng thời theo đuổi giá trị kinh tế, xã hội và môi trường, với các kiểu loại cơ hội dẫn dắt bởi vấn đề hoặc bởi giải pháp (Enthoven, 2023; Sarma & c.s., 2024). Giáo dục và hình mẫu khởi nghiệp bền vững được chứng minh có vai trò nâng cao năng lực này thông qua phát triển tự hiệu quả và cảnh giác (Carpenter & Wilson, 2022; Diepolder & c.s., 2024; Otache &

c.s., 2024). Như vậy, nhận diện cơ hội nên được tiếp cận như là một năng lực có thể phát triển thông qua học tập và trải nghiệm, thay vì một đặc điểm bẩm sinh cố định (Nafukho & El Mansour, 2025; Zixin & c.s., 2026).

Trong nghiên cứu này, NDCH được hiểu là khả năng của SV trong việc chủ động tìm kiếm, quan sát và diễn giải thông tin từ thị trường và môi trường xung quanh nhằm phát hiện những khả năng tạo lập sản phẩm, dịch vụ hoặc hoạt động kinh doanh mới. Đây là năng lực nhận thức có thể được hình thành và phát triển thông qua học tập, trải nghiệm và tích lũy tri thức (Kuckertz & c.s., 2017; Shane, 2003). Như vậy, NDCH được đo lường thông qua mức độ nhạy bén của SV đối với cơ hội kinh doanh, khả năng nghiên cứu thị trường tiềm năng, tìm kiếm cơ hội một cách có hệ thống, thu thập thông tin về ý tưởng mới và thường xuyên quan sát môi trường để phát hiện cơ hội.

2.1.2.3 Kỹ năng khởi nghiệp

Kỹ năng khởi nghiệp (KNKN) được định nghĩa theo hướng đa chiều, và có thể được tích lũy từ các hoạt động đào tạo và phát triển hơn là các đặc điểm bẩm sinh hay khuynh hướng cá nhân (Silveyra-Leon & c.s., 2021; Steira & c.s., 2024; Sorokin & Chernenko, 2022; Linton & Xu, 2021; Chotisarn & Phuthong, 2026); theo đó, kỹ năng này là tập hợp năng lực thực hành giúp cá nhân nhận diện cơ hội, thiết kế giá trị, huy động nguồn lực và triển khai hành động nhằm tạo giá trị trong bối cảnh bất định; đồng thời coi đây là đầu ra của quá trình học tập, có thể dùng để đánh giá của giáo dục khởi nghiệp. Sự dịch chuyển từ định nghĩa “dựa trên đặc tính” sang “dựa trên năng lực” cũng được củng cố bởi nhiều nghiên cứu tổng quan về năng lực/ KNKN trong đào tạo đại học, nhấn mạnh các năng lực thích ứng, hợp tác và đổi mới trong giai đoạn mới (Knaut & c.s., 2024; Bayona-Oré, 2022; Leg-Jack, 2022).

Về mặt khái niệm, nhiều nghiên cứu gần đây đồng thời chỉ ra sự chồng lấn thuật ngữ giữa kỹ năng- năng lực- khả năng, khiến định nghĩa KNKN dễ bị “mở rộng quá mức” hoặc thiếu nhất quán theo ngành và bối cảnh. Vì vậy, nhiều nghiên cứu tổng quan hệ thống đã đề xuất phân biệt: (i) kỹ năng (skills) là các hành vi/ kỹ thuật có thể huấn luyện và thực hành; (ii) năng lực (competencies) là tổ hợp tri thức- kỹ năng- thái độ gắn với tiêu chuẩn thực hiện; và (iii) khả năng (capabilities) là năng lực thích ứng/ tái cấu hình để tạo giá trị trong môi trường biến động. Từ đó, KNKN được hiểu là cụm kỹ năng thao tác và hành động nằm trong kiến trúc năng lực rộng hơn, giúp người học chuyển từ ý tưởng/ ý định sang hành động triển khai (Pennetta & c.s., 2024; Steira & c.s., 2024;

Reis & c.s., 2021; Teyssier-Roberge & c.s., 2025).

Một số khung năng lực cung cấp cơ sở để cụ thể hóa định nghĩa KNKN; chẳng hạn, M-TEC (Model of Teachable Entrepreneurship Competencies) xem KNKN là một tập hợp các năng lực có thể dạy và đo lường được, bao gồm các nhóm kỹ năng: KNKN cốt lõi, quản trị-kinh doanh, nhân sự, v.v.; qua đó nhấn mạnh tính hành vi khởi nghiệp và khả năng đánh giá (Silveyra-Leon & c.s., 2021; Steira & c.s., 2024). Trong khi đó, nhiều nghiên cứu tổng quan về khung EntreComp cho thấy xu hướng định nghĩa KNKN theo chu trình tạo giá trị (từ ý tưởng/cơ hội, huy động nguồn lực đến hành động), đồng thời kêu gọi tinh chỉnh khung theo bối cảnh và cập nhật các yêu cầu mới của nền kinh tế số; nhiều nghiên cứu gần đây cũng nhấn mạnh nhu cầu đánh giá tác động theo thời gian của giáo dục khởi nghiệp lên KNKN (Bernadó & Bratzke, 2024; Almeida & c.s., 2026; Segundo & c.s., 2025).

Nhiều nghiên cứu tổng quan về giáo dục khởi nghiệp số và nhiều nghiên cứu đo lường KNKN số ghi nhận sự quan tâm nhiều đến các kỹ năng liên quan đến dữ liệu, nền tảng số, thương mại điện tử, và năng lực vận hành trong hệ sinh thái số (Fourqoniah & c.s., 2025; Ivanović & c.s., 2025; Dirgatama, 2024; Ho & Chen, 2023; Satar & c.s., 2023). Đồng thời, các mô hình về hiểu biết AI và YDKN số cho thấy KNKN ngày càng gắn với các năng lực nhận thức-bản sắc nghề nghiệp trong môi trường số, thông qua cơ chế tự hiệu quả và khát vọng bản sắc doanh nhân (Duong, 2025d; Liang & c.s., 2025). Đồng thời, KNKN không chỉ là “kỹ thuật kinh doanh”, mà còn bao gồm tự điều chỉnh cảm xúc, đồng cảm, hỗ trợ xã hội và năng lực học tập suốt đời để duy trì hành động trong bất định (Palmquist & c.s., 2025; Sharma & c.s., 2025; Hasan & c.s., 2026).

Trong nghiên cứu này, KNKN được hiểu là tập hợp những kỹ năng có thể học tập và rèn luyện, giúp SV phối hợp con người, truyền đạt và trao đổi thông tin, đồng thời thực hiện một số nhiệm vụ kỹ thuật cần thiết trong quá trình chuẩn bị và triển khai hoạt động khởi nghiệp. KNKN phản ánh khả năng thực hiện hành động của cá nhân, khác với niềm tin chủ quan về việc cá nhân có thể thực hiện thành công hành động đó (Linton & Xu, 2021; Silveyra-Leon & c.s., 2021). Như vậy, KNKN được đo lường như một cấu trúc bậc cao gồm ba thành phần: kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng giao tiếp và kỹ năng kỹ thuật. Các thành phần này phản ánh khả năng gây ảnh hưởng và điều phối người khác, giao tiếp và trình bày ý tưởng, cũng như thực hiện các nhiệm vụ kỹ thuật liên quan đến hoạt động kinh doanh.

2.1.2.4 Thái độ đối với khởi nghiệp

Về mặt nền tảng, cấu phần “thái độ” trong TPB được khẳng định là yếu tố quan trọng tác động đến việc hình thành ý định, song nhiều nghiên cứu trong giai đoạn 2020-2025 cho thấy xu hướng diễn giải thái độ theo hướng đa chiều, giàu ngữ cảnh, và gắn với quá trình (Ben & Ali, 2026; Espinal & c.s., 2024; Liu & Peng, 2025; Tran & c.s., 2024a, b). Do vậy, trong nghiên cứu YDKN, thái độ đối với khởi nghiệp (TDKN) thường được xem là đánh giá tổng thể của cá nhân về việc lựa chọn con đường khởi nghiệp, đóng vai trò quan trọng chuyên hóa các niềm tin và trải nghiệm thành YDKN.

Một dòng nghiên cứu nổi bật trong giai đoạn gần đây cho rằng TDKN là cấu trúc đa thành phần bao gồm ít nhất các thành tố về: (i) nhận thức (niềm tin về lợi ích/chi phí, tính khả thi, năng lực, kỳ vọng), (ii) cảm xúc (đam mê, hứng thú, lo âu, v.v.), và (iii) khuynh hướng hành vi (mức sẵn sàng nỗ lực, chấp nhận rủi ro, theo đuổi hành động). Tổng quan hệ thống về quá trình hình thành thái độ cho thấy các cơ chế nhận thức và cảm xúc đan xen, trong đó trải nghiệm học tập và hỗ trợ trong đào tạo có thể kích hoạt chuỗi “niềm tin → cảm xúc → thái độ → ý định” (Coronel-Santos & c.s., 2025; Song & Lu, 2024; Fan & c.s., 2024). Các thang đo thái độ của SV được mở rộng theo hướng phân rã chiều cạnh như thái độ, niềm tin, giá trị, nỗ lực, hứng thú, nhận thức khó khăn, v.v., giúp phát hiện sự khác biệt tinh tế giữa các nhóm SV và bối cảnh đào tạo (Anastasiadou & Zirinoglou, 2024).

So với cách hiểu nhị nguyên “tích cực-tiêu cực” truyền thống, nhiều nghiên cứu trong giai đoạn 2020-2025 có xu hướng tích hợp rõ hơn động cơ nội tại và ngoại tại như những “nội dung” cấu thành thái độ; theo đó, thái độ được củng cố bởi tính nội tại (hứng thú, ý nghĩa, cảm giác làm chủ, tự hiệu quả) và giá trị ngoại tại (thu nhập, địa vị, ghi nhận), trong đó các lợi ích nội tại thường liên quan chặt chẽ hơn tới cam kết dài hạn, còn lợi ích ngoại tại mang tính bổ sung tùy bối cảnh (Anselme & Hidi, 2024; López-Núñez & c.s., 2022; Othman & c.s., 2025). Cách tiếp cận này giúp nổi khái niệm thái độ với các biến nội tại khác như ESE và VTL, qua đó giải thích tốt hơn vì sao cùng một mức hỗ trợ giáo dục khởi nghiệp có thể tạo ra các cấu hình thái độ khác nhau (Margaça & c.s., 2020; Al-Mamary & c.s., 2025; Liu & Peng, 2025).

Mặt khác, nhiều nghiên cứu về cảm xúc trong khởi nghiệp cho thấy cảm xúc tích cực có thể mở rộng phạm vi chú ý và khuyến khích khám phá cơ hội, trong khi cảm xúc tiêu cực có thể làm tăng sự thận trọng và năng lực thích ứng; do đó, thái độ không chỉ

phản ánh “đánh giá lý trí” mà còn là phản ứng cảm xúc trước bất định (Lu & c.s., 2022; Huang & c.s., 2022). Đặc biệt, sợ thất bại được xem là yếu tố tác động đến chi phí cơ hội, rủi ro, động lực và giá trị đạo đức (nhất là trong khởi nghiệp xã hội), làm cho thái độ trở thành cấu trúc có tính điều kiện theo bối cảnh và cấu hình cá nhân (Donaldson & c.s., 2024; Sousa-Filho & c.s., 2023; Anaba & c.s., 2025).

Bên cạnh đó, nhiều nghiên cứu còn mở rộng định nghĩa thái độ bằng cách đưa chi phí cơ hội và sở thích thời gian vào mô hình. Nhiều nghiên cứu về “đầu tư thời gian” chỉ ra rằng TDKN cần phản ánh cả đánh đổi liên thời gian và đánh giá về mức độ “đáng để theo đuổi” khi so sánh với việc làm hưởng lương hoặc các lựa chọn nghề nghiệp khác; điều này đặc biệt phù hợp trong bối cảnh SV cân nhắc rủi ro, thời gian học hỏi, và lợi ích kỳ vọng (Gutierrez & c.s., 2024; Solomon & c.s., 2022). Vì vậy, khi định nghĩa và đo lường TDKN trong các mô hình YDKN, nên xem thái độ là sự đánh giá tổng hợp về giá trị-chi phí-rủi ro trong một khung lựa chọn nghề nghiệp.

Bên cạnh đó, nhiều nghiên cứu chỉ ra TDKN là đối tượng có thể định hình thông qua giáo dục khởi nghiệp và môi trường đại học, song tác động phụ thuộc phương pháp sư phạm, mức độ tương tác, và nguồn lực hỗ trợ. Các bằng chứng gần đây cho thấy học tập trải nghiệm, mô phỏng, phản hồi thường xuyên và vai trò hình mẫu có thể cải thiện TDKN, đồng thời tăng khả năng chuyển hóa thái độ thành YDKN và hành vi khởi nghiệp (Chen & c.s., 2022; Munawar & c.s., 2023; Pahrudin & c.s., 2026). Đồng thời, nhiều nghiên cứu về giảng viên và môi trường học tập cho thấy thái độ của người dạy và các hỗ trợ có thể tác động đến mối quan hệ “giáo dục → thái độ → ý định” (Joensuu-Salo & c.s., 2024; Toding & c.s., 2023; Fan & c.s., 2024).

Nhiều nghiên cứu trong giai đoạn 2020-2025 cũng cho thấy TDKN mang tính dị biệt theo lĩnh vực đào tạo và bối cảnh văn hóa; do đó, cùng một hành động có thể tạo ra cường độ TDKN khác nhau, và các mô hình dự báo YDKN cần hiệu chỉnh theo đặc thù chuyên môn (Arias & Flad, 2025; Bielińska-Kwapisz & c.s., 2024; Pothula & Naredla, 2026); đồng thời, định nghĩa thái độ cần nhạy cảm với hệ chuẩn mực, cơ hội thị trường và cấu trúc hỗ trợ địa phương (Aslan & c.s., 2025; Tchokoté & c.s., 2025).

Đặc biệt, các xu hướng mới đặt TDKN trong giao điểm của khởi nghiệp số và khởi nghiệp bền vững. Nhiều nghiên cứu gần đây cho thấy hoạt động số hóa đang tái cấu trúc hệ sinh thái khởi nghiệp và các thực hành bền vững, từ đó làm thay đổi nội dung đánh giá của cá nhân về khởi nghiệp, bao gồm giá trị xã hội-môi trường, trách nhiệm đạo đức

và tính chính danh (Shahzad & c.s., 2025; Sahar & c.s., 2025; Valencia-Arias & c.s., 2024). Dù vậy, nhiều tổng quan về giáo dục khởi nghiệp xã hội cho thấy vấn đề đạo đức và trách nhiệm xã hội vẫn ít được chú trọng trong việc đo lường thái độ; do đó, cần có nhiều nghiên cứu phát triển thang đo tích hợp đạo đức như là một phần cấu thành thái độ (Al Issa & c.s., 2024; Hernández-Muñoz & c.s., 2025; Passarelli & c.s., 2025).

Do đó, trong nghiên cứu này, TDKN có thể được hiểu là sự đánh giá tổng hợp, đa chiều và phụ thuộc bối cảnh của cá nhân về việc lựa chọn khởi nghiệp, phản ánh khuynh hướng đánh giá tổng quát của SV theo hướng thích hay không thích, ủng hộ hay không ủng hộ việc trở thành doanh nhân thông qua (i) niềm tin nhận thức về tính khả thi; (ii) phản ứng cảm xúc trước bất định và rủi ro; và (iii) khuynh hướng nỗ lực/ hành động của chủ thể. TDKN được đo lường như một cấu trúc bậc cao gồm hai thành phần: thái độ về kết quả và thái độ về cảm xúc. Thái độ về kết quả phản ánh sự đánh giá lợi ích và các mặt tích cực của khởi nghiệp; thái độ về cảm xúc phản ánh mức độ hấp dẫn, mong muốn và sự thỏa mãn gắn với việc trở thành doanh nhân. TDKN chịu ảnh hưởng đáng kể của giáo dục khởi nghiệp, hỗ trợ tổ chức, khác biệt văn hóa- ngành học, và ngày càng gắn với các giá trị số hóa, bền vững và trách nhiệm xã hội (Coronel-Santos & c.s., 2025; Tran & c.s., 2024a,b; Tchokoté & c.s., 2025; Shahzad & c.s., 2025; Al Issa & c.s., 2024).

2.1.2.5 Vốn tâm lý

Trong nhiều nghiên cứu tâm lý học tích cực và hành vi tổ chức, vốn tâm lý (VTL) được xem là một nguồn lực tâm lý tích cực, có tính “trạng thái”, có thể được phát triển và quản trị, giúp cá nhân/ tập thể nâng cao thích ứng, hiệu quả và phúc lợi (Luthans & c.s., 2007; Nolzen, 2018; Dudášová & c.s., 2021). Theo tiếp cận kinh điển, VTL được định nghĩa bằng mô hình HERO gồm bốn thành phần cốt lõi: hy vọng (hope), tự hiệu quả (self-efficacy), khả năng phục hồi (resilience), và lạc quan (optimism)- một cấu trúc bậc cao phản ánh tâm lý tích cực có thể được huy động để theo đuổi mục tiêu và vượt qua nghịch cảnh (Newman & c.s. 2014; Dudášová & c.s., 2021; Ho & Chan, 2025). Nhiều nghiên cứu tổng quan gần đây củng cố VTL như là một khái niệm liên ngành, vượt khỏi phạm vi hiệu suất lao động để mở rộng sang giáo dục, sức khỏe tinh thần và các bối cảnh xã hội (Goswami & Goswami, 2023; Preston & c.s., 2023; Dóci, 2024).

Tuy vậy, trong giai đoạn 2020-2025 ghi nhận xu hướng mở rộng nội hàm theo hai hướng chính. Thứ nhất, một số nghiên cứu đề xuất bổ sung thành phần mới nhằm tăng năng lực giải thích, tiêu biểu là “tính chân thực” (authenticity) trong mô hình A-HERO,

cho thấy cải thiện độ phù hợp mô hình và giải thích tốt hơn (Sutton & Roemer, 2024). Thứ hai, nhiều lập luận nhấn mạnh VTL không chỉ là nguồn lực “cá nhân hóa” mà còn được định hình bởi chuẩn mực xã hội và tương tác nhóm; do đó, cần xem xét các chiều cạnh khác như định hướng tập thể và các tham số xã hội (Ermolaeva & Lubovsky, 2021; Abele & c.s., 2021; Dóci & c.s., 2023). Theo hướng này, VTL được xem là một dạng vốn biểu tượng hoặc nguồn lực tâm lý gắn với cấu trúc giai tầng, có thể góp phần giải thích bất bình đẳng xã hội và cơ hội dịch chuyển (de Moortel & c.s., 2024; Yavuz & Cengel-Schoville, 2026; Luthans & c.s., 2024).

VTL chủ yếu được đo lường bằng các thang đo chuẩn hóa như Psychological Capital Questionnaire (PCQ-24/PCQ-12) và các biến thể rút gọn như CPC-12 và CPC-12R. Nhiều nghiên cứu trong giai đoạn 2020-2025 cho thấy nhiều nỗ lực để thang đo VTL thích nghi ngôn ngữ-văn hóa và kiểm định cấu trúc trên nhiều quốc gia khác nhau (Kádi & c.s. 2020; Martínez & c.s., 2021; Lorenz & c.s., 2022; Olefir & Bosniuk, 2023; Ho & Chan, 2025; Prochazka & c.s., 2023). Tuy nhiên, tính bất biến đo lường của thang đo chưa ổn định giữa các nhóm văn hóa, khiến so sánh giữa các bối cảnh văn hóa cần thận trọng; và do đó, cần phát triển thang đo theo hướng “nhạy văn hóa” (Lorenz & c.s., 2022; Ho & Chan, 2025; Prochazka & c.s., 2023) hoặc chuyên biệt (Xin & Li, 2023; Chen & c.s., 2025).

Ngoài ra, VTL được xác định có quan hệ với hiệu quả công việc, đổi mới, gắn kết, sức khỏe và phúc lợi ở cả cấp độ cá nhân và đội nhóm; cụ thể, nhiều nghiên cứu cho thấy VTL đội nhóm đóng vai trò trung gian từ môi trường học tập đến đổi mới, hoặc đóng vai trò nguồn lực chung thúc đẩy hiệu suất làm việc (Jiao & c.s., 2022; Paliga & c.s., 2022; Zhang & c.s., 2023; Peng & Chen, 2023; Loghman & Zahiriarsini, 2024). Trong các lĩnh vực chuyên biệt, nhiều nghiên cứu gần đây cũng khẳng định VTL là nguồn lực quan trọng dự báo kết quả nghề nghiệp (Wu & c.s., 2026).

Trong nghiên cứu này, VTL được hiểu là trạng thái nguồn lực tâm lý tích cực của SV, thể hiện ở sự tự tin vào khả năng của bản thân, khả năng xác lập và theo đuổi mục tiêu, sự kiên cường trước khó khăn và khuynh hướng lạc quan về tương lai. VTL có tính phát triển và có thể được củng cố thông qua trải nghiệm, học tập và hỗ trợ phù hợp (Luthans & c.s., 2007). Như vậy, VTL được đo lường thông qua mức độ SV tự đánh giá sự tự tin khi tham gia thảo luận, kết quả đạt được, khả năng tìm kiếm nhiều con đường để đạt mục tiêu, khả năng vượt qua khó khăn và sự lạc quan về tương lai.

2.1.2.6 Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

Trong dòng nghiên cứu về YDKN, giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp (GTCN) là một cấu phần đánh giá mang tính nhận thức - động cơ, phản ánh sự lượng giá chủ quan của cá nhân về mức độ đáng giá, hấp dẫn và xứng đáng của việc tham gia hoạt động khởi nghiệp; đây là sự đánh giá của cá nhân về “giá trị” của việc trở thành doanh nhân và đóng vai trò là yếu tố tác động trực tiếp đến YDKN (Wu, 2010). Cách tiếp cận này đặt GTCN vào trung tâm của tiến trình hình thành YDKN và là một cơ chế chuyển hóa TDKN thành hành vi dự định, và phù hợp với logic của các mô hình ý định dựa trên nhận thức.

Ở góc độ cấu trúc thái độ và niềm tin hành vi, giá trị cảm nhận được xem là sự tổng hòa giữa đánh giá lợi ích - chi phí và mức độ hấp dẫn chủ quan của hành vi khởi nghiệp. Các bằng chứng gần đây khẳng định tính hấp dẫn và tính khả thi là hai đánh giá cốt lõi dự báo YDKN của SV trong nhiều lĩnh vực khác nhau như du lịch-khách sạn, khoa học sức khỏe và giáo dục đại học (Astiana & c.s., 2022; Romero-Galisteo & c.s., 2022; Sujood & c.s., 2025). Điều này cho thấy GTCN không chỉ là sự đánh giá trừu tượng mà còn được vận hành thông qua các phán đoán cụ thể về tính hấp dẫn và khả thi của hành vi.

Bên cạnh đó, GTCN còn mang chiều kích bản sắc và ý nghĩa cá nhân. Prasastyoga & c.s. (2021) cho rằng GTCN của bản sắc doanh nhân phản ánh sự đánh giá về tính xứng đáng và ý nghĩa của việc nhìn nhận bản thân trong vai trò doanh nhân, từ đó ảnh hưởng đến động cơ tăng trưởng. Nhiều nghiên cứu về giá trị cá nhân cũng chỉ ra rằng hệ giá trị như tự chủ, kích thích, thành tựu hay tự định hướng định hình TDKN và YDKN (Yang & c.s., 2015; Gorgievski & c.s., 2018; Hueso & c.s., 2021; Ettis, 2022). Trong bối cảnh khởi nghiệp bền vững, giá trị công việc và giá trị đạo đức định hướng hoạt động doanh nhân hướng đến phát triển bền vững (Srivastava & c.s., 2024a, 2024b), qua đó mở rộng GTCN từ lợi ích cá nhân sang các mục tiêu xã hội-môi trường (Arshi & Wallis, 2024).

Một cách tiếp cận khác xem GTCN là kết quả của quá trình kiến tạo bối cảnh. Môi trường thể chế và hệ sinh thái hỗ trợ có thể nâng cao tính hấp dẫn và tính khả thi, từ đó làm gia tăng YDKN (Aloulou, 2022; Wannamakok & Chang, 2020). Ở cấp độ vi mô, hỗ trợ từ nhà trường và các chương trình giáo dục, hoạt động trải nghiệm có tác động tích cực đến tính hấp dẫn/tính khả thi và YDKN của SV (Lara-Bocanegra & c.s., 2022b; Ngo

& c.s., 2025d). Ngoài ra, các khác biệt về giới tính cũng cho thấy mức độ nhạy cảm đối với tính hấp dẫn và tính khả thi có thể khác nhau giữa các nhóm SV, tức là GTCN chịu ảnh hưởng của cấu hình xã hội-nhân khẩu học (Lopes & c.s., 2024).

Trong nghiên cứu này, GTCN được hiểu là sự đánh giá tổng hợp và chủ quan của SV về mức độ đáng giá của lựa chọn khởi nghiệp, được hình thành từ những lợi ích cảm nhận về cảm xúc, kinh tế, xã hội và tri thức, đồng thời có tính đến các rủi ro và sự hy sinh có thể phát sinh khi theo đuổi khởi nghiệp. GTCN phản ánh việc SV cho rằng khởi nghiệp mang lại những giá trị gì và liệu các giá trị đó có đủ lớn để bù đắp những chi phí hoặc rủi ro cảm nhận hay không (Wu, 2010; Wu & Li, 2011). Như vậy, GTCN được đo lường như một cấu trúc bậc cao gồm năm thành phần: giá trị cảm xúc, giá trị kinh tế, giá trị xã hội, giá trị tri thức và rủi ro giá trị. Bốn thành phần đầu phản ánh các lợi ích mà SV kỳ vọng nhận được từ khởi nghiệp; thành phần rủi ro giá trị phản ánh những chi phí, sự hy sinh và hệ quả bất lợi mà SV cảm nhận có thể phát sinh. Như vậy, nội hàm khái niệm GTCN có sự khác biệt với TDKN ở những điểm sau:

- ✓ TDKN trả lời câu hỏi: SV có thiện cảm với khởi nghiệp hay không? Trong khi đó, GTCN trả lời câu hỏi: SV cho rằng khởi nghiệp có đáng giá hay không, xét trên lợi ích, ý nghĩa, cơ hội và rủi ro?
- ✓ Một SV có thể nhận thấy khởi nghiệp có giá trị cao vì tạo tự chủ, thu nhập, học hỏi, địa vị xã hội; nhưng vẫn chưa có thái độ đủ tích cực để muốn dấn thân, vì sợ áp lực, không thích bất định, hoặc thấy chưa phù hợp với phong cách sống của mình. Ngược lại, một SV có thái độ tích cực với khởi nghiệp vì ngưỡng mộ tinh thần doanh nhân; nhưng GTCN lại chưa cao vì cho rằng chi phí, rủi ro, áp lực tài chính và xác suất thất bại quá lớn.

2.2 Một số lý thuyết nền

2.2.1 Lý thuyết Hành vi có kế hoạch

TPB do Ajzen (1991) đề xuất là một trong những khung lý thuyết có ảnh hưởng sâu rộng trong khoa học hành vi, khẳng định rằng hành vi được dự báo gần nhất bởi ý định hành vi, còn ý định được hình thành từ ba cấu phần trung tâm: thái độ đối với hành vi, chuẩn mực chủ quan và nhận thức kiểm soát hành vi (PBC). Nhiều nghiên cứu tổng quan hệ thống gần đây cũng xác nhận TPB như một “khung xương sống” trong giải thích và thiết kế can thiệp đối với nhiều lĩnh vực như tiêu dùng, du lịch, môi trường, y tế và công nghệ (Hagger & Hamilton, 2025; Rozenkowska, 2023; Esfandiar &

Hadinejad, 2025). Trắc lượng thư mục (bibliometric) cũng cho thấy TPB duy trì tốc độ tăng trưởng công bố mạnh, và mở rộng sang các cụm chủ đề mới như bền vững, chuyển đổi số, mô hình hóa tính toán, v.v. (Naskar & Lindahl, 2026; Samputra & c.s., 2025), qua đó cho thấy TPB có tính khái quát cao và thích ứng tốt theo nhiều bối cảnh.

Nhiều nghiên cứu gần đây chỉ ra rằng thái độ và PBC là hai yếu tố mạnh và ổn định nhất đối với ý định, trong khi tác động của chuẩn mực chủ quan biến thiên đáng kể tùy theo miền hành vi và bối cảnh văn hóa (Jingyi & Ali, 2025; Kumar & Nayak, 2023; Hagger & Hamilton, 2025). Đặc biệt, PBC không chỉ phản ánh năng lực chủ quan mà còn hàm chứa đánh giá về nguồn lực và các điều kiện ràng buộc, do đó có thể ảnh hưởng trực tiếp đến hành vi khi mức độ kiểm soát thực tế cao (Jingyi & Ali, 2025; Kumar & Nayak, 2023). TPB có thể giải thích tốt các hành vi mang tính cân nhắc cao; tuy nhiên, hiệu lực này có thể suy giảm khi hành vi chịu ảnh hưởng mạnh của thói quen, cảm xúc tức thời hoặc ràng buộc bối cảnh (Rozenkowska, 2023; Esfandiar & Hadinejad, 2025).

Một hướng phát triển quan trọng của TPB là việc tinh chỉnh cấu phần chuẩn mực theo hướng phân tách chuẩn mô tả và chuẩn mệnh lệnh (Wang & c.s., 2024; Ha & c.s., 2023). Nhiều nghiên cứu mở rộng TPB bằng cách tích hợp giá trị cá nhân, cảm xúc và các yếu tố phi nhận thức trong quá trình hình thành thái độ và ý định (del Conte & c.s., 2025; Chernozub, 2022). Việc bổ sung chuẩn mực cá nhân và tích hợp với các mô hình như giá trị-niềm tin-chuẩn mực cũng có thể gia tăng năng lực giải thích, song đòi hỏi kiểm soát chặt chẽ khả năng trùng lặp khái niệm và bảo đảm tính ổn định trong đo lường giữa các nền văn hóa khác nhau (Morren & Grinstein, 2021; Jebarajakirthy & c.s., 2024).

Trong bối cảnh đề tài, TPB cung cấp một nền tảng lý luận phù hợp để tích hợp các yếu tố nội tại- đặc biệt là giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- vào cấu trúc thái độ và PBC của SV, qua đó giải thích một cách hệ thống quá trình hình thành YDKN của SV.

2.2.2 Mô hình Sự kiện khởi nghiệp

Mô hình Sự kiện khởi nghiệp (EEM) của Shapero & Sokol (1982) khẳng định YDKN được hình thành trên cơ sở ba thành tố cốt lõi, bao gồm: (i) tính hấp dẫn cảm nhận, (ii) tính khả thi cảm nhận, và (iii) khuynh hướng hành động. Trong khoảng thập kỷ qua (2015-2025), EEM được tái cấu trúc và mở rộng đáng kể theo hướng tích hợp nhiều lý thuyết và cấp độ phân tích; chẳng hạn, kết hợp EEM với TPB và Thuyết Nhận thức xã hội (SCT) nhằm gia tăng năng lực giải thích của mô hình, trong đó các biến như ESE, kỳ vọng kết quả và đam mê khởi nghiệp đóng vai trò trung gian hoặc điều tiết

trong quá trình hình thành YDKN (Sharahiley, 2020; Munir & c.s., 2022; Liao & c.s., 2023). Đồng thời, các tiếp cận dựa trên hệ sinh thái và lý thuyết các bên liên quan đã mở rộng EEM vượt ra khỏi phạm vi nhận thức cá nhân, nhấn mạnh sự phụ thuộc nguồn lực và tương tác các tác nhân trong bối cảnh đổi mới sáng tạo (Baig & c.s., 2025; Ceci & c.s., 2026; Jia & c.s., 2025).

Bên cạnh đó, nhiều nghiên cứu gần đây đã tích hợp các yếu tố đổi mới sáng tạo và môi trường vĩ mô như chất lượng thể chế, hỗ trợ chính sách và nguồn lực hệ sinh thái vào cấu trúc EEM, phản ánh sự chuyển dịch từ mô hình nhận thức tĩnh sang cách tiếp cận cấu hình và hệ thống (Sharahiley, 2020; Theodoraki & c.s., 2022; Leipziger & c.s., 2024); hay cách tiếp cận quá trình cũng nhấn mạnh tính động, tính thời điểm và ý nghĩa trải nghiệm của EEM, thay vì xem đây là một quyết định tức thời và tuyến tính (Deroy, 2023; Fisher & c.s., 2024). Đặc biệt, mối quan hệ giữa tính hấp dẫn và tính khả thi được xem xét theo dạng phi tuyến, phản ánh tính phức hợp của hệ sinh thái khởi nghiệp hiện đại (Ngo & c.s., 2025c; Nguyen & c.s., 2025; Haarhaus & c.s., 2020).

Trong bối cảnh chuyển đổi số, năng lực trí tuệ nhân tạo (AI) và tự hiệu quả số cũng có ảnh hưởng tích cực đến tính hấp dẫn và tính khả thi cảm nhận, qua đó hình thành YDKN số của cá nhân (Duong & c.s., 2025; Nguyen & c.s., 2025). Đồng thời, nhiều nghiên cứu thực nghiệm tại các nền kinh tế mới nổi cho thấy tác động điều tiết của gia đình, chính sách nhà nước và đặc điểm nhân khẩu học đối với các mối quan hệ cốt lõi của EEM (Chang & c.s., 2023; Nguyen & Nguyen, 2024; Siregar & c.s., 2025).

Như vậy, trong Luận án này, EEM được sử dụng chủ yếu để giải thích quá trình SV đánh giá khởi nghiệp về tính đáng mong đợi và tính khả thi, qua đó hình thành YDKN. Các điều kiện như chính sách, hệ sinh thái và môi trường số có thể tạo cơ hội hoặc ràng buộc đối với quá trình này, nhưng không được đưa vào mô hình như các biến giải thích trực tiếp. Trọng tâm vận dụng EEM được đặt vào cơ chế nhận thức ở cấp cá nhân, đặc biệt là vai trò của NDCH và GTCN trong việc làm cho lựa chọn khởi nghiệp trở nên cụ thể, có giá trị và đáng theo đuổi.

2.2.3 Thuyết Nhận thức xã hội về phát triển nghề nghiệp

Thuyết Nhận thức xã hội về phát triển nghề nghiệp (Social Cognitive Career Theory- SCCT) do Lent & c.s. (1994) phát triển là sự mở rộng của Thuyết Nhận thức xã hội (Social Cognitive Theory- SCT) của Bandura (1986) trong lĩnh vực lựa chọn nghề nghiệp và phát triển nghề nghiệp. SCCT giải thích sự hình thành sự hứng thú nghề

ng nghiệp, lựa chọn nghề nghiệp và sự hài lòng nghề nghiệp thông qua cơ chế trung tâm của ESE và kỳ vọng kết quả, thông qua hoạt động trải nghiệm học tập, mục tiêu cá nhân, cùng các tương tác ngữ cảnh (Lent & Brown, 2019, 2020; Lent & c.s., 2000).

SCCT nhấn mạnh cách cá nhân diễn giải và huy động nguồn lực trong các cấu trúc giá trị và chuẩn mực xã hội khác nhau (Yao & McWha-Hermann, 2025). Nhiều nghiên cứu cho thấy các cấu phần cốt lõi của SCCT phù hợp với nhiều nền văn hóa khác nhau, nhưng cần bổ sung biến số đặc thù bối cảnh để tăng sức giải thích (Akinlolu & c.s., 2023). Trong bối cảnh Việt Nam, các yếu tố bản sắc văn hóa và gắn kết cộng đồng có vai trò đáng kể trong định hướng nghề nghiệp (Hai & c.s., 2024). Đồng thời, các mở rộng gần đây tích hợp sức khỏe tinh thần trong chuỗi quan hệ tự hiệu quả - mục tiêu - hài lòng, phản ánh tác động của lo âu, trầm cảm và áp lực lên quyết định nghề nghiệp (Akhtar & c.s., 2024; Hu & c.s., 2023; Li & c.s., 2023). Ngoài ra, tự hiệu quả được khẳng định là cơ chế trung gian mạnh và ổn định giữa trải nghiệm học tập và các kết quả nghề nghiệp, trong khi kỳ vọng kết quả thể hiện tính biến thiên theo bối cảnh (Lent & c.s., 2019, 2000; Wang & Lent, 2022). Nhiều nghiên cứu gần đây cũng nhấn mạnh vai trò của hỗ trợ xã hội và khám phá nghề nghiệp như các biến trung gian/ điều tiết quan trọng, giúp tăng hiệu lực của tự hiệu quả và giảm do dự lựa chọn nghề nghiệp (Lam & c.s., 2025; Haengli & c.s., 2025).

Các ứng dụng nổi bật của SCCT tập trung vào: (i) giới tính và rào cản trong STEM, nơi định kiến và rào cản thể chế có thể cản trở tiến trình từ hứng thú đến mục tiêu khởi nghiệp; do đó, các can thiệp SCCT hướng tới tăng tự hiệu quả và tạo môi trường hỗ trợ (Verdugo-Castro & c.s., 2023; Burleson & c.s., 2021); (ii) nhóm yếu thế hoặc nhóm thiểu số; và (iii) xu hướng gia tăng đo lường theo lĩnh vực nhằm nâng tính phù hợp bối cảnh và giá trị giải thích (Virgosita & c.s., 2023; Das & c.s., 2025).

Nhìn chung, SCCT là một khung lý thuyết đa tầng, nhạy bối cảnh và định hướng công bằng, kết nối cơ chế nhận thức - động cơ với cấu trúc văn hóa - xã hội và sức khỏe tinh thần, đồng thời mở rộng sang các mục tiêu bền vững và phát triển nghề nghiệp dài hạn. Do vậy, SCCT mang lại giá trị lý thuyết cốt lõi cho nghiên cứu này ở chỗ cung cấp một khung tích hợp, giúp lý giải một cách hệ thống cơ chế chuyển hóa từ các yếu tố nội tại sang YDKN.

2.2.4 Lý thuyết giá trị

Lý thuyết giá trị của Schwartz (Schwartz's Value Theory- SVT) định nghĩa giá trị

là những nguyên tắc định hướng tình huống, được tổ chức trong một cấu trúc vòng tròn phản ánh các xung đột và tương thích động cơ giữa các nhóm giá trị. Các đối lập bậc cao như tự vượt lên so với tự khẳng định và cởi mở với thay đổi so với bảo tồn được xem là những trục giải thích chính trong nghiên cứu tình huống văn hóa và hành vi (Abrahamse, 2019; Schwartz & Cieciuch, 2022; Belić & c.s., 2022). Những phát triển gần đây đã tinh chỉnh cấu trúc từ 10 giá trị cơ bản sang hệ thống phân cấp chi tiết hơn và cấu trúc bậc ba, qua đó tăng tính hiệu quả đo lường trong nghiên cứu ứng dụng (Corrons & Tamajón, 2019; Lechner & c.s., 2024; Vecchione, 2023).

Quan trọng hơn, nhiều nghiên cứu khẳng định mối liên hệ giá trị - hành vi mang tính phụ thuộc bối cảnh; một hành vi có thể đồng thời thể hiện nhiều giá trị, và mức độ biểu hiện phụ thuộc vào sự nổi bật của giá trị trong hoàn cảnh cụ thể (Coelho & c.s., 2022; Li & Wilt, 2025; Skimina & c.s., 2019). Các ứng dụng SVT trong hành vi số, quản trị DN và chuyển đổi bền vững cho thấy các ưu tiên giá trị có thể định hình lựa chọn công nghệ, hỗ trợ chính sách và định hướng chiến lược trong “chuyển đổi kép” số hóa-bền vững (Kutzschbach & c.s., 2021; Lazazzara & c.s., 2024; Wang & c.s., 2025; Uehara & c.s., 2022; Abbas & c.s., 2024).

Trong nghiên cứu GTCN, SVT cung cấp nền tảng lý luận để lý giải cách hệ giá trị cá nhân của SV định hướng việc đánh giá mức độ quan trọng, ý nghĩa và lợi ích của hành vi khởi nghiệp. Việc xem giá trị như những ưu tiên tương đối ổn định nhưng có thể biến đổi ở mức độ nhất định qua các biến cố xã hội và trong giai đoạn phát triển, đồng thời giúp xây dựng mô hình giải thích sự khác biệt trong YDKN dựa trên cấu hình giá trị cá nhân thay vì giả định tác động tuyến tính và bất biến của từng giá trị riêng lẻ (Schuster & c.s., 2019; Bonetto & c.s., 2021; Li & Wilt, 2025; Russo & c.s., 2022; Potocan & Nedelko, 2023).

2.2.5 Thuyết Tự quyết

Thuyết Tự quyết (Self-Determination Theory- SDT) nhấn mạnh rằng chất lượng động lực và phúc lợi tâm lý phụ thuộc đáng kể vào mức độ thỏa mãn ba nhu cầu tâm lý cơ bản: tự chủ, năng lực và gắn kết (Ryan & Deci, 2000; Ryan & Vansteenkiste, 2023; Ryan & Deci, 2023). Nhiều nghiên cứu cho thấy SDT vừa duy trì độ bền vững khái niệm, vừa mở rộng mạnh sang các bối cảnh số (học trực tuyến, làm việc từ xa), y tế, công tác xã hội và các tổ chức áp lực cao như quân đội/ cảnh sát, v.v. (Howard & c.s., 2025; Joseph & Seshadri, 2025; McAnally & Hager, 2024; Loverre & c.s., 2025; Gwadz

& c.s., 2022). SDT cũng được mở rộng theo hướng “giàu nội dung” và tích hợp vai trò của giá trị, công bằng, trao quyền và các mục tiêu xã hội- nhằm tránh việc giản lược SDT thành một bộ nguyên lý động lực thuần cá nhân (Curren, 2023; Ryan & Deci, 2023; Shaw, 2025; Kirzner & Miserandino, 2023).

Trong bối cảnh nghiên cứu YDKN của SV, SDT cung cấp nền tảng để phân biệt động lực tự thân và động lực bị kiểm soát, từ đó làm rõ liệu YDKN chủ yếu bắt nguồn từ khát vọng tự chủ, phát triển năng lực và nhu cầu gắn kết xã hội hay chịu chi phối bởi áp lực kỳ vọng và ràng buộc bên ngoài. Do đó, cách tiếp cận SDT theo hướng nhạy bối cảnh được xem là định hướng phù hợp để kiểm định cơ chế động lực của SV trong hệ sinh thái học tập-khởi nghiệp (Howard & c.s., 2025; Walck & c.s., 2025; Jenssen & Dillern, 2021).

Trong Luận án này, SDT được sử dụng như một nền tảng hỗ trợ để lý giải ý nghĩa của động lực tự chủ và cảm nhận năng lực trong việc SV lựa chọn khởi nghiệp như một định hướng nghề nghiệp. Tuy nhiên, do mô hình không đo lường trực tiếp ba nhu cầu tâm lý cơ bản hoặc các dạng động lực tự quyết, SDT được sử dụng chủ yếu hỗ trợ diễn giải bối cảnh động lực và phát triển các hàm ý giáo dục khởi nghiệp theo hướng tăng quyền tự chủ, cảm nhận năng lực và sự gắn kết của SV.

Tóm lại, nghiên cứu này sử dụng năm nền tảng lý thuyết với những chức năng giải thích khác nhau. TPB được sử dụng chủ yếu để giải thích quá trình chuyển hóa sự đánh giá đối với hành vi và nhận thức về khả năng kiểm soát thành YDKN. Theo TPB, thái độ tích cực đối với khởi nghiệp và cảm nhận có đủ khả năng thực hiện hành vi sẽ làm gia tăng ý định lựa chọn khởi nghiệp (Ajzen, 1991). EEM được sử dụng để giải thích vai trò của tính hấp dẫn và tính khả thi cảm nhận trong quá trình hình thành YDKN. Khi SV nhận diện được cơ hội kinh doanh, đánh giá khởi nghiệp là khả thi và cho rằng lựa chọn này mang lại giá trị đáng mong đợi, khả năng hình thành YDKN sẽ gia tăng (Shapero & Sokol, 1982). SCCT cung cấp cơ sở giải thích cách các năng lực và nguồn lực cá nhân tác động đến lựa chọn nghề nghiệp thông qua tự hiệu quả và kỳ vọng kết quả. Trong mô hình nghiên cứu, NLST, KNKN, NDCH và VTL có thể củng cố niềm tin của SV về khả năng thực hiện hoạt động khởi nghiệp và làm gia tăng kỳ vọng về những kết quả tích cực, từ đó nâng cao GTCN và YDKN (Lent & c.s., 1994).

Còn SDT được sử dụng với vai trò hỗ trợ để giải thích động lực tự chủ trong lựa chọn khởi nghiệp. Khi SV cảm nhận mình có năng lực, có quyền tự quyết và có thể theo

đuổi mục tiêu phù hợp với bản thân, khởi nghiệp có khả năng được nội tại hóa thành một lựa chọn nghề nghiệp có ý nghĩa. Và SDT được sử dụng để hỗ trợ một số lập luận liên quan đến năng lực và nguồn lực tâm lý (Ryan & Deci, 2000). Còn SVT được sử dụng để giải thích sự phù hợp giữa lựa chọn khởi nghiệp và hệ giá trị cá nhân. Các giá trị như tự định hướng, thành tựu và cởi mở với thay đổi có thể khiến SV đánh giá khởi nghiệp là một lựa chọn có ý nghĩa và đáng theo đuổi. Tuy nhiên, nghiên cứu này có phân biệt rõ giá trị cá nhân trong SVT với GTCN; theo đó, giá trị cá nhân là nguyên tắc định hướng tương đối ổn định, trong khi GTCN là sự lượng giá cụ thể của SV về các lợi ích và rủi ro gắn với lựa chọn khởi nghiệp (Schwartz, 1992).

Trên cơ sở đó, các giả thuyết nghiên cứu sẽ được xây dựng theo nguyên tắc mối quan hệ có lý thuyết cốt lõi và, khi thật sự cần thiết, có thêm lý thuyết bổ trợ. Cách tiếp cận này giúp làm rõ cơ chế tác động, hạn chế sự chồng lấn trong giải thích và tăng tính nhất quán giữa cơ sở lý thuyết, mô hình nghiên cứu và kết quả kiểm định.

2.3 Lược khảo các nghiên cứu liên quan

2.3.1 Các nghiên cứu về ý định khởi nghiệp

Trong giai đoạn 2020-2025, nghiên cứu về YDKN gia tăng mạnh mẽ cả về số lượng công bố lẫn mức độ đa dạng hóa chủ đề; cụ thể, cấu trúc tri thức của YDKN đang chuyển dịch từ tiếp cận tâm lý-hành vi cổ điển sang các hướng nghiên cứu tích hợp bối cảnh số, bền vững và hệ sinh thái khởi nghiệp (Ismail & Hussain, 2024; Paiva & c.s., 2023; Loi & c.s., 2024; Fonseca-Ordúz & Garavito-Hernández, 2024). Đồng thời, nhiều nghiên cứu tổng quan cho rằng YDKN là một cấu trúc phụ thuộc bối cảnh và chịu ảnh hưởng đa tầng trong các bối cảnh kinh tế - xã hội biến động (Silva & c.s., 2024; Tetteh & c.s., 2025).

Về nền tảng lý thuyết, TPB được xác nhận là khung giải thích chủ đạo đối với YDKN (Tripopsakul, 2025; Lihua, 2022; Rozenkowska, 2023). Tuy nhiên, nhiều nghiên cứu gần đây cho thấy việc duy trì cấu trúc ba thành phần (thái độ, chuẩn chủ quan, kiểm soát hành vi cảm nhận) là chưa đủ để giải thích đầy đủ YDKN trong môi trường giáo dục đại học và hệ sinh thái số (Liu & c.s., 2025; Huang & Kee, 2024). Do đó, TPB đang được mở rộng bằng cách tích hợp các biến nội tại như tự hiệu quả, nhận diện cơ hội, đam mê và vốn xã hội nhằm nâng cao năng lực dự báo và làm rõ cơ chế hình thành YDKN (Murad & c.s., 2024; Uddin & c.s., 2022). Trong lĩnh vực khởi nghiệp bền vững và xã hội, YDKN còn được lý giải thông qua giá trị và chuẩn mực đạo đức; kết quả cho

thấy động cơ tạo tác động xã hội và định hướng giá trị đóng vai trò đáng kể bên cạnh các đánh giá tính khả thi (Yang & c.s., 2023; Valencia-Arias & c.s., 2024; Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Kadyan & Jaiswal, 2026; Bergner & c.s., 2022).

Giáo dục khởi nghiệp được xem là cơ chế cấu trúc quan trọng trong việc hình thành và cấu trúc YDKN. Nhiều nghiên cứu thực nghiệm khẳng định tác động tích cực của giáo dục đến YDKN thông qua việc nâng cao ESE, định hình TDKN và phát triển NDCH (Mei & c.s., 2020; Xu & Lee, 2025; Pop-Cohut & c.s., 2025; Lv & c.s., 2021; Chen, 2024). Tuy nhiên, tác động này thường mang tính gián tiếp và phụ thuộc vào thiết kế chương trình, mức độ học tập trải nghiệm và cơ hội triển khai sau đào tạo (Lyu & c.s., 2023; Murad & c.s., 2024; Tsaknis & c.s., 2024). Một số nghiên cứu chỉ ra rằng tiếp xúc với thực tiễn rủi ro kinh doanh có thể làm gia tăng nhận thức về bất định, từ đó ảnh hưởng tiêu cực đến YDKN trong một số điều kiện nhất định (Tormo-Carbó & c.s., 2024). Ngoài ra, xu hướng số hóa trong giáo dục khởi nghiệp - bao gồm tích hợp công cụ AI, mô phỏng kinh doanh và nền tảng học tập số - đã giúp tái cấu trúc nhận thức cơ hội và củng cố YDKN trong bối cảnh kinh tế số (Lešinskis & c.s., 2023; Park & Kim, 2025; Pérez-Pérez & c.s., 2021; Nguyen & c.s., 2025; Wach & c.s., 2026).

Ở cấp độ bối cảnh, YDKN được xem là sản phẩm của sự tương tác giữa yếu tố cá nhân và môi trường thể chế - văn hóa. Nhiều nghiên cứu xuyên quốc gia cho thấy chuẩn mực xã hội và hệ giá trị văn hóa có thể điều tiết cấu trúc và cường độ tác động của các thành phần TPB lên YDKN (Barrero & c.s., 2024; Yousaf & c.s., 2022; Tekic & Tsyrenova, 2024). Hỗ trợ của trường học, chất lượng môi trường kinh doanh và cấu trúc thể chế được xem là các điều kiện then chốt tác động trực tiếp và gián tiếp đến YDKN (Trif & c.s., 2022; Bharti & c.s., 2024; Elouaourti & Ibourk, 2024). Đồng thời, nhiều nghiên cứu về khác biệt giới tính đã khuyến nghị cần thận trọng khi khái quát hóa kết quả từ các mẫu SV ngành kinh doanh truyền thống sang các nhóm ngành và bối cảnh khác (Contreras-Barraza & c.s., 2021; Joensuu-Salo & c.s., 2025; Boucher & c.s., 2024).

Ngoài ra, nhiều nghiên cứu tổng quan hệ thống chỉ ra rằng YDKN chỉ giải thích một phần hành vi khởi nghiệp thực tế, đòi hỏi các mô hình động và đa tầng để làm rõ quá trình chuyển tiếp YDKN thành hành vi khởi nghiệp (Rohanaraj, 2023; Silva & c.s., 2024; Tetteh & c.s., 2025). Các biến tâm lý như đam mê, hối tiếc và đánh giá cảm xúc được đưa vào mô hình nhằm giải thích quyết định hành động vượt ra ngoài dự định (Uddin & c.s., 2022). Cách tiếp cận cấu hình gần đây cho thấy tồn tại nhiều tổ hợp điều

kiện khác nhau cùng dẫn đến YDKN hoặc hành vi khởi nghiệp, thay vì một mô hình tuyến tính duy nhất (Passavanti & c.s., 2023; Tekic & Tsyrenova, 2024).

Về phương pháp luận, bên cạnh SEM truyền thống, nhiều nghiên cứu mới đã ứng dụng học máy và thiết kế hỗn hợp nhằm nâng cao năng lực giải thích và kiểm định cấu trúc phi tuyến của YDKN (Ferreira & c.s., 2025; Oreški & Višnjić, 2025; Graham & Bonner, 2024). Điều này cho thấy xu hướng nghiên cứu YDKN đang chuyển từ mục tiêu tối đa hóa hệ số giải thích tại một thời điểm đo sang kiểm định cơ chế, điều kiện biên và tính đa dạng tổ hợp của các yếu tố ảnh hưởng.

Như vậy, YDKN là một cấu trúc đa tầng, tích hợp giữa (i) nền tảng tâm lý-hành vi với TPB làm khung lõi; (ii) các nguồn lực và cơ chế nội tại như tự hiệu quả, nhận diện cơ hội, đam mê và đánh giá cảm xúc; và (iii) điều kiện bối cảnh - thể chế - công nghệ, đặc biệt trong môi trường số và khởi nghiệp bền vững. Cách tiếp cận tích hợp này tạo nền tảng lý thuyết chặt chẽ cho việc xây dựng mô hình nghiên cứu tập trung vào các yếu tố nội tại trong bối cảnh cụ thể, đồng thời bảo đảm khả năng giải thích vai trò của hệ sinh thái trong sự hình thành và hiện thực hóa YDKN.

Để hệ thống hóa các hướng nghiên cứu gần đây về YDKN của SV, các công trình tiêu biểu trong giai đoạn gần đây được tổng hợp theo các tiêu chí gồm tác giả, bối cảnh/đối tượng nghiên cứu, phương pháp, kết quả chính và hạn chế hoặc khoảng trống gọi ra. Việc tổng hợp này giúp nhận diện rõ hơn xu hướng phát triển của dòng nghiên cứu YDKN, đặc biệt là sự mở rộng từ các mô hình ý định hành vi truyền thống sang các hướng tiếp cận tích hợp yếu tố cá nhân, giáo dục khởi nghiệp, bối cảnh hỗ trợ và cơ chế chuyển hóa từ ý định sang hành vi. Trên cơ sở đó, Bảng 2.1 trình bày tóm tắt một số nghiên cứu gần đây có liên quan trực tiếp đến YDKN của SV.

Như vậy, các nghiên cứu gần đây cho thấy YDKN của SV là một cấu trúc chịu tác động bởi nhiều nhóm yếu tố, bao gồm yếu tố cá nhân, giáo dục khởi nghiệp, hỗ trợ đại học và bối cảnh xã hội. Tuy nhiên, phần lớn nghiên cứu vẫn tập trung vào TPB hoặc các biến mở rộng quen thuộc như TDKN, PBC, ESE và giáo dục khởi nghiệp. Các nghiên cứu tổng quan cũng chỉ ra rằng kết quả thực nghiệm còn phân tán, trong khi cơ chế giải thích cách các nguồn lực nội tại chuyển hóa thành YDKN vẫn chưa được làm rõ đầy đủ. Vì vậy, nghiên cứu này kế thừa các hướng nghiên cứu hiện có, đồng thời mở rộng theo hướng nhấn mạnh GTCN như một cơ chế đánh giá giá trị trung gian, giúp lý giải quá trình chuyển hóa các yếu tố nội tại thành YDKN trong bối cảnh SV Việt Nam.

Bảng 2.1. Tổng hợp các nghiên cứu gần đây về YDKN của SV

<i>Stt</i>	<i>Tác giả</i>	<i>Bối cảnh/ đối tượng</i>	<i>Phương pháp</i>	<i>Kết quả chính</i>	<i>Hạn chế/ khoảng trống</i>
1	Martínez-Gregorio & c.s. (2021)	Giáo dục khởi nghiệp trong bối cảnh giáo dục	Phân tích tổng hợp	Giáo dục khởi nghiệp có tác động đến YDKN và các kết quả liên quan, nhưng mức độ tác động phụ thuộc thiết kế chương trình	Cần làm rõ cơ chế trung gian giữa giáo dục, năng lực, thái độ, giá trị và YDKN
2	Xanthopoulou & Sahinidis (2024)	Tổng quan nghiên cứu về các yếu tố ảnh hưởng đến YDKN của SV	Tổng quan hệ thống/ phân tích thư mục	Các yếu tố ảnh hưởng đến YDKN rất đa dạng, gồm yếu tố cá nhân, giáo dục, bối cảnh và hỗ trợ	Cần xây dựng mô hình tích hợp, tránh phân mảnh biến số
3	Tetteh & c.s. (2025)	Nghiên cứu về YDKN và khoảng cách ý định - hành vi	Tổng quan/ khái niệm	YDKN không đồng nhất với hành vi khởi nghiệp; cần xem xét các cơ chế chuyển hóa từ ý định sang hành động	Cần bổ sung các biến giải thích khả năng chuyển hóa nguồn lực nội tại thành YDKN và hành vi
4	Soria-Barreto & Novoa-Hernández (2025)	YDKN bền vững trong giáo dục đại học	Phân tích thư mục/ phân tích tổng hợp	TPB vẫn là nền tảng quan trọng; thái độ và kiểm soát hành vi cảm nhận là các yếu tố nổi bật	Cần mở rộng mô hình theo hướng tích hợp giá trị, động cơ và bối cảnh giáo dục
5	Loi & c.s. (2024)	Nghiên cứu YDKN	Phân tích thư mục kết hợp	Gợi ý các hướng phát triển mới về lý thuyết và nghiên cứu YDKN	Cần mở rộng mô hình theo hướng tích hợp các cơ chế trung gian và biến bối cảnh
6	Ma-heshwari & c.s. (2023)	Nghiên cứu YDKN của SV	Tổng quan/tổng hợp bằng chứng	YDKN chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhóm yếu tố, nhưng kết quả còn phân tán theo bối cảnh và phương pháp	Cần kiểm định mô hình tích hợp trong bối cảnh cụ thể
7	Pérez-Macías & c.s. (2022)	YDKN của SV	Tổng quan hệ thống	Các biến thuộc TPB, giáo dục khởi nghiệp và yếu tố cá nhân thường được sử dụng để giải thích YDKN	Cần bổ sung các cấu trúc đánh giá giá trị và cơ chế trung gian

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

2.3.2 Các yếu tố tác động đến ý định khởi nghiệp

Nhiều nghiên cứu xem YDKN là một trạng thái dự định có chủ đích phản ánh mức

độ sẵn sàng của cá nhân trong việc lựa chọn khởi nghiệp như một hướng nghề nghiệp và kế hoạch hành động trong tương lai gần. Do YDKN là yếu tố tác động gần nhất của hành vi khởi nghiệp, nhiều nghiên cứu tổng quan gần đây chủ yếu tổ chức bằng chứng theo hai nhóm tác nhân: yếu tố nội tại và yếu tố ngoại tại, đồng thời lý giải YDKN thông qua các cơ chế gần như TDKN, tự hiệu quả khởi nghiệp (ESE), và kiểm soát hành vi cảm nhận (PBC) theo TPB/SCCT mở rộng (Pérez-Macías & c.s., 2022; Xanthopoulou & Sahinidis, 2024; Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025). Nói cách khác, nhiều biến “đầu vào” (tính cách, sáng tạo, động lực; hay chính sách, môi trường kinh tế, hỗ trợ đại học) thường không tác động trực tiếp mà tác động thông qua cách cá nhân (i) đánh giá giá trị/ ý nghĩa của lựa chọn khởi nghiệp, (ii) đánh giá năng lực bản thân để thực thi hành động khởi nghiệp (ESE/ PBC), và (iii) cảm nhận chuẩn mực xã hội từ gia đình, bạn bè, nhà trường và xã hội (Pérez-Macías & c.s., 2022; Yesmin & c.s., 2024).

Nhiều nghiên cứu tổng quan đã chỉ ra ba điểm nổi bật. Thứ nhất, YDKN được hình thành trong hệ sinh thái đa tầng, nơi nguồn lực cá nhân và tín hiệu bối cảnh tương tác để tạo ra “cảm nhận khả thi” và “cảm nhận hấp dẫn” của khởi nghiệp (Xanthopoulou & Sahinidis, 2024; Tetteh & c.s., 2024). Thứ hai, xu hướng nghiên cứu dịch chuyển từ mô hình tuyến tính “mỗi biến một tác động” sang mô hình tương tác cá nhân- bối cảnh và chỉ ra rằng nhiều tổ hợp điều kiện khác nhau có thể dẫn tới YDKN khác nhau (Tekic & Tsyrenova, 2024; Sisu & c.s., 2024). Thứ ba, giáo dục khởi nghiệp ngày càng được xem là “cầu nối” giúp vừa nâng cấp nguồn lực cá nhân (ESE, thái độ, kỹ năng/ nhận diện cơ hội), vừa làm giảm chi phí nhận thức của rào cản bối cảnh thông qua ươm tạo, cố vấn, mạng lưới và trải nghiệm dự án (Otache, 2025; Albatran & Atikbay, 2025; Pop-Cohut & c.s., 2025).

Ngoài ra, nhiều nghiên cứu tổng quan cũng chỉ ra sự gia tăng của các tiếp cận PLS-SEM, fsQCA, AI, học máy (Machine learning) để xử lý tính phức hợp của YDKN; tuy vậy, nhiều nghiên cứu vẫn bị giới hạn bởi thiết kế cắt ngang và thiên lệch mẫu theo khu vực, khiến hạn chế khả năng khẳng định quan hệ nhân quả và việc khái quát hóa giữa các nền văn hóa (Maheshwari & c.s., 2023; Xanthopoulou & Sahinidis, 2024; Manogna & c.s., 2025).

2.3.2.1 Nhóm yếu tố ngoại tại

Nhóm yếu tố ngoại tại bao gồm toàn bộ các điều kiện bối cảnh nằm ngoài cá nhân nhưng có khả năng định hình nhận thức, động lực và tính khả thi của lựa chọn khởi

ngiệp. Trên cơ sở nhiều nghiên cứu tổng quan trong giai đoạn 2020-2025, các yếu tố này có thể được tích hợp thành ba cụm lớn: (i) bối cảnh kinh tế-phát triển, (ii) vốn xã hội và hình mẫu (role models), và (iii) hệ sinh thái giáo dục-thể chế. Các nhóm yếu tố này hiếm khi tác động trực tiếp lên YDKN, mà chủ yếu thông qua việc tái cấu trúc thái độ, chuẩn chủ quan và PBC/ESE, tức là thông qua các cơ chế tâm lý gần của cá nhân; cụ thể như sau:

Thứ nhất, về bối cảnh kinh tế-phát triển, môi trường kinh tế (mức phát triển vùng, điều kiện thị trường lao động, mức độ thuận lợi kinh doanh) có thể định hình cấu trúc “chi phí-lợi ích” của lựa chọn khởi nghiệp. Ở các khu vực có mức phát triển cao và hệ sinh thái năng động, cá nhân có xu hướng cảm nhận cơ hội rõ ràng hơn và mức hỗ trợ cao hơn, từ đó gia tăng YDKN; ngược lại, trong bối cảnh hạn chế nguồn lực, YDKN phụ thuộc mạnh vào giáo dục, hỗ trợ cộng đồng và mức độ rào cản cảm nhận (Požega & Ribić, 2022; Tetteh & c.s., 2024). Vì vậy, YDKN không chỉ phản ánh đặc điểm ổn định của cá nhân mà còn nhạy cảm với tín hiệu kinh tế và kỳ vọng theo chu kỳ.

Thứ hai, về vốn xã hội và hình mẫu khởi nghiệp, nhiều nghiên cứu cho thấy gia đình, bạn bè, mạng lưới và các doanh nhân hình mẫu tác động đến YDKN thông qua ba cơ chế chủ đạo: (1) học hỏi gián tiếp và giảm bất định, (2) huy động nguồn lực và kết nối, và (3) thiết lập chuẩn mực xã hội về tính chính đáng của khởi nghiệp (Freitas & c.s., 2025; Liang & c.s., 2024). Tuy nhiên, tác động của hình mẫu khởi nghiệp có thể mang tính hai mặt: truyền cảm hứng và giảm sợ thất bại, hoặc ngược lại gây nản lòng khi trải nghiệm quan sát mang tính tiêu cực hoặc tạo ra so sánh xã hội bất lợi (Amin & c.s., 2025). Do đó, ngoài sự hiện diện của hình mẫu, chất lượng và mức độ tương đồng của trải nghiệm hình mẫu mới là yếu tố cần được đo lường và kiểm soát trong mô hình.

Thứ ba, hệ sinh thái giáo dục-thể chế (bao gồm chính sách công, môi trường giáo dục và chương trình giáo dục khởi nghiệp) là nhóm yếu tố ngoại tại có tính khả biến và khả năng can thiệp cao nhất. Nhiều nghiên cứu tổng quan cho thấy chính sách và môi trường thể chế thường tác động gián tiếp đến YDKN thông qua việc thiết lập chương trình đào tạo, cơ sở hạ tầng hỗ trợ (ươm tạo, tài trợ, cố vấn) và tín hiệu hợp pháp hóa nghề nghiệp khởi nghiệp (Smail & c.s., 2025; Aldaaja & c.s., 2025). Trong các CSGDDH, môi trường và hệ hỗ trợ (khóa học, cố vấn, quỹ hỗ trợ, liên kết DN) có thể vừa nâng cao ESE và PBC, vừa điều tiết các đường dẫn từ đặc điểm cá nhân (tính chủ động, sáng tạo, đổi mới) đến YDKN (Chen, 2024; Bazan, 2023; Ratkovic & c.s., 2025).

Đặc biệt, giáo dục khởi nghiệp được xem là thành tố trung tâm của hệ sinh thái ngoại tại này. Giáo dục không chỉ truyền đạt kiến thức mà còn nâng cao niềm tin năng lực và trải nghiệm kiểm soát thông qua các mô hình trung gian nối tiếp: giáo dục → ESE → thái độ/PBC → YDKN (Otache, 2025; Yesmin & c.s., 2024). Các chương trình có tính trải nghiệm cao giúp tạo hiệu quả mạnh hơn trong việc chuyển hóa YDKN thành hành vi khởi nghiệp nhờ giảm bất định và tăng cường mạng lưới xã hội khởi nghiệp (Shiri & c.s., 2025; Aka & Enagogo, 2025). Đồng thời, các yếu tố khác như nhận diện cơ hội, mạng lưới xã hội khởi nghiệp và khuynh hướng chấp nhận rủi ro có thể đóng vai trò “cầu nối vi mô” giữa YDKN và hành vi (Murad & c.s., 2024). Như vậy, các yếu tố ngoại tại không chỉ tạo điều kiện cấu trúc mà còn định hình nhận thức và kỳ vọng của cá nhân, từ đó tác động gián tiếp nhưng có hệ thống đến sự hình thành và củng cố YDKN.

2.3.2.2. Nhóm yếu tố nội tại

Theo tiêu chí phân loại được xác lập tại Mục 2.1.2, các yếu tố nội tại là những cấu trúc tồn tại và được đo lường ở cấp độ cá nhân, trực tiếp tham gia vào quá trình tâm lý - nhận thức dẫn đến việc hình thành YDKN. Các cấu trúc này được phân thành nhóm năng lực cá nhân, thái độ cá nhân, nguồn lực tâm lý và sự đánh giá giá trị chủ quan. Cách phân loại trên phù hợp với TPB khi xem thái độ và nhận thức cá nhân là những tiền tố của ý định; SCCT khi nhấn mạnh vai trò của năng lực, niềm tin cá nhân và kỳ vọng kết quả trong lựa chọn nghề nghiệp; lý thuyết VTL khi tiếp cận sự tự tin, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi như những nguồn lực tâm lý có thể phát triển; và cách tiếp cận GTCN khi xem sự cân nhắc lợi ích và những gì phải đánh đổi là một quá trình nhận thức thuộc cấp độ cá nhân (Ajzen, 1991; Lent & c.s., 1994; Luthans & c.s., 2007; Wu & Li, 2011). Ngược lại, giới tính, năm học, lĩnh vực đào tạo, loại hình CSGDĐH và hoàn cảnh gia đình không phản ánh năng lực, thái độ, nguồn lực tâm lý hoặc cơ chế đánh giá chủ quan của SV, nên không được xem là yếu tố nội tại trong mô hình cấu trúc; các đặc điểm này chỉ được sử dụng để phân nhóm và đánh giá sự khác biệt của các hệ số đường dẫn giữa các nhóm SV.

Nhiều nghiên cứu chỉ ra vai trò của Big Five đối với YDKN, nhưng nhấn mạnh rằng tác động của tính cách thường được “hấp thụ” vào các cơ chế gần như tự hiệu quả khởi nghiệp (ESE), thái độ và PBC; do đó, trong bối cảnh nghiên cứu SV khởi nghiệp, đường dẫn phổ biến là “tính cách → ESE/PBC → YDKN” (Al-Ghazali & c.s., 2022; Tsaknis & c.s., 2022; Saqib & c.s., 2025). Nhiều nghiên cứu gần đây cũng khuyến nghị

chuyển từ cách tiếp cận từng đặc điểm riêng lẻ sang cách tiếp cận hồ sơ tính cách (trait profiles) vì nhiều tổ hợp Big Five khác nhau có thể dẫn đến YDKN cao khi các cơ chế trung gian đủ mạnh (Saqib & c.s., 2025).

Bên cạnh Big Five, các đặc điểm như tính chủ động, kiểm soát nội tại (internal locus of control), nhạy bén nhận diện cơ hội, và khuynh hướng đổi mới được xem là những đòn bẩy nhận thức-hành động quan trọng bởi vì chúng định hình cách cá nhân tìm kiếm và diễn giải tín hiệu cơ hội, tích lũy vốn nhân lực và vốn xã hội, cũng như củng cố cảm nhận kiểm soát đối với hành vi khởi nghiệp (Luo & c.s., 2022; Chen, 2024; Maheshwari & c.s., 2023). TDKN thường đóng vai trò trung gian trong các mối quan hệ này, trong khi hỗ trợ giáo dục cảm nhận có thể điều tiết độ mạnh của các đường dẫn từ đặc điểm cá nhân đến YDKN (Chen, 2024).

Ngoài ra, động lực nội tại, nhu cầu thành tựu, và định hướng mục tiêu tạo nền tảng cho việc hình thành YDKN thông qua việc gia tăng ESE và đánh giá tích cực về khởi nghiệp. Các mô hình trung gian nối tiếp thường cho thấy trình tự: động lực nội tại → ESE → thái độ → YDKN, tức là cần đồng thời nâng cao niềm tin năng lực và cảm nhận giá trị để nâng cao hiệu quả của các hành động can thiệp (Otache, 2025; Ogba & c.s., 2022). Đồng thời, đam mê khởi nghiệp được xem là nguồn lực tình cảm-động lực có khả năng tăng cường tác động của tính cách và động lực lên YDKN và thậm chí lên hành vi, đặc biệt khi gắn với trải nghiệm học tập thực hành và vai trò hình mẫu (Tabak & c.s., 2024; Hu & c.s., 2023).

Về năng lực, khả năng sáng tạo và khuynh hướng chấp nhận rủi ro là hai nguồn lực nội tại có giá trị cao. Sáng tạo hỗ trợ việc cấu trúc và tái cấu trúc cơ hội kinh doanh; trong khi chấp nhận rủi ro giúp cá nhân vượt qua bất định để chuyển hóa ý tưởng thành dự định hành động (Altinay & c.s., 2022; Poolsawat, 2021). Tuy nhiên, tác động của các năng lực này có thể bị suy giảm khi rào cản bối cảnh cao hoặc thiếu hỗ trợ xã hội-thể chế (Ahmed & c.s., 2025).

Quan trọng hơn, các yếu tố nội tại không vận hành trong trạng thái “trung tính”, mà chịu ảnh hưởng của các đặc điểm cá nhân. Nhiều nghiên cứu trong giai đoạn 2020-2025 cho thấy giới tính đóng vai trò điều tiết đáng kể; cụ thể, nam giới thường nhạy hơn với động cơ thương mại và tự khẳng định, trong khi nữ giới nhạy hơn với động cơ xã hội và chất lượng hỗ trợ quan hệ, từ đó tạo ra các đường dẫn cơ chế khác nhau từ nội tại đến YDKN (Arshad & c.s., 2021; Kruse & Marquardt, 2024; Lopes & c.s., 2024). Bên

cạnh đó, VTL và ESE có thể đóng vai trò mạnh hơn đối với nữ giới trong việc củng cố thái độ và PBC (Villanueva-Flores & c.s., 2021; Sharma & c.s., 2024). Nhận thức về vai trò giới tính có thể làm thay đổi cách cá nhân đánh giá rủi ro và cơ hội (Adamus & c.s., 2021).

Bên cạnh đặc điểm giới tính, các yếu tố khác như ngành học, tuổi đời, kinh nghiệm, và định hướng văn hóa, v.v. có thể làm thay đổi độ mạnh của các cơ chế ESE/PBC. Chẳng hạn, SV ngoài khối ngành kinh tế có thể hưởng lợi nhiều hơn từ giáo dục khởi nghiệp trong việc gia tăng PBC và YDKN, đặc biệt trong lĩnh vực khởi nghiệp xã hội (Chang & c.s., 2022; Tsaknis & c.s., 2025).

Các nghiên cứu trước cho thấy nhóm yếu tố nội tại liên quan đến YDKN có nội hàm đa dạng, bao gồm đặc điểm nhân cách, động cơ, thái độ, tự hiệu quả, khả năng sáng tạo, KNKN, NDCH và các nguồn lực tâm lý. TPB và các mô hình ý định khởi nghiệp nhấn mạnh vai trò của thái độ và nhận thức khả thi đối với ý định; SCCT làm rõ vai trò của niềm tin năng lực và kỳ vọng kết quả trong lựa chọn nghề nghiệp; các nghiên cứu về năng lực khởi nghiệp, nhận diện cơ hội và VTL tiếp tục bổ sung những khía cạnh về kỹ năng, năng lực nhận thức và nguồn lực tâm lý của cá nhân (Ajzen, 1991; Krueger & c.s., 2000; Lent & c.s., 1994; Luthans & c.s., 2007; Man & c.s., 2002; Shane, 2000; Ward, 2004). Tuy nhiên, những yếu tố này thường được kiểm định riêng lẻ hoặc được tích hợp theo các cấu trúc mô hình khác nhau. Vì vậy, nghiên cứu này không xem “yếu tố nội tại” là một biến tiềm ẩn bậc cao duy nhất, mà sử dụng thuật ngữ này như một phạm trù lý thuyết để tập hợp những cấu trúc thuộc cấp độ cá nhân có nội hàm, vai trò lý thuyết và thang đo riêng biệt. Theo đó, NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL được xem là năm yếu tố tác động độc lập; GTCN được bố trí riêng như một cơ chế đánh giá giá trị trung gian; còn YDKN là biến kết quả của mô hình.

Bên cạnh các yếu tố nội tại, nghiên cứu trước còn ghi nhận ảnh hưởng của gia đình, giáo dục khởi nghiệp, hỗ trợ từ CSGDĐH, chính sách và hệ sinh thái. Các yếu tố này có thể cung cấp nguồn lực, hình mẫu, tín hiệu nghề nghiệp và cơ hội trải nghiệm cho SV. Tuy nhiên, chúng thuộc cấp độ môi trường và không nằm trong phạm vi mô hình kiểm định của Luận án.

Nghiên cứu chỉ sử dụng các bằng chứng về yếu tố ngoại tại để làm rõ điều kiện hình thành và biểu hiện của các yếu tố nội tại. Chẳng hạn, giáo dục khởi nghiệp có thể hỗ trợ phát triển KNKN, TDKN và NDCH; mạng lưới cố vấn có thể củng cố VTL; còn

hoạt động trải nghiệm có thể làm rõ GTCN. Vì vậy, các yếu tố ngoại tại được xem là nguồn tác động bối cảnh đến các cấu trúc cá nhân, không phải là các biến cạnh tranh với NLST, KNKN, TDKN, NDCH, VTL hoặc GTCN trong mô hình nghiên cứu.

Qua quá trình lược khảo tài liệu nhiều nghiên cứu liên quan từ Mục 2.1-2.3, tác giả nhận thấy có khoảng 100 yếu tố khác nhau tác động đến YDKN; trong đó có khoảng 50 yếu tố nội tại (Chi tiết trong Phụ lục I). Trong khoảng 50 yếu tố nội tại đó, tác giả tóm tắt những yếu tố được quan tâm nhiều trong Bảng 2.2.

Bảng 2.2. Tóm tắt các yếu tố nội tại tác động đến Ý định khởi nghiệp

<i>Stt</i>	<i>Yếu tố tác động</i>	<i>Nguồn tham khảo (xếp theo thứ tự năm công bố)</i>
1	Thái độ đối với khởi nghiệp	Ben & Ali (2026); Hager & Hamilton (2025); Jingyi & Ali (2025); Espinal & c.s. (2024); Kumar & Nayak (2023); Ajzen (1991)
2	Nhận thức kiểm soát hành vi	Jingyi & Ali (2025); Hager & Hamilton (2025); Kumar & Nayak (2023); Ajzen (1991)
3	Tự hiệu quả khởi nghiệp	Ben & Ali (2026); Soria-Barreto & Novoa-Hernández (2025); Liao & c.s. (2023); Al-Qadasi & c.s. (2023); Munir & c.s. (2022); Jiatong & c.s. (2021a, b); Sharahiley (2020)
4	Tính hấp dẫn cảm nhận	Sujood & c.s. (2025); Astiana & c.s. (2022); Sharahiley (2020); Shapero & Sokol (1982)
5	Tính khả thi cảm nhận	Sujood & c.s. (2025); Romero-Galisteo & c.s. (2022); Sharahiley (2020); Shapero & Sokol (1982)
6	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	Dole & Duxbury (2025); Nazir & Das (2025); Kasabov (2021); Botsaris & Vamvaka (2016); Douglas (2013); Wu (2010)
7	Giá trị cá nhân	del Conte & c.s. (2025); Schwartz & Cieciuch (2022); Chernozub (2022); Schwartz (1992)
8	Thỏa mãn nhu cầu (tự chủ, năng lực, gắn kết)	Ryan & Deci (2023); Ryan & Vansteenkiste (2023); Ryan & Deci (2000)
9	Đam mê khởi nghiệp	Tabak & c.s. (2024); Hu & c.s. (2023); Liao & c.s. (2023); Munir & c.s. (2022); Sharahiley (2020)
10	Kỹ năng khởi nghiệp	Chotisarn & Phuthong (2026); Pennetta & c.s., (2024); Steira & c.s. (2024); Sorokin & Chernenko (2022); Linton & Xu (2021)
11	Năng lực sáng tạo	Barros & c.s. (2025); Caputo & c.s. (2025); Pacheco-Blanco & c.s. (2023); Roy & Das (2022); Ahmed (2022); Jiatong & c.s. (2021a, b); Ratten & Usmanij (2020)
12	Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh	Caputo & c.s. (2025); Ramoglou & Gartner (2023); Lim & c.s. (2023); Ghamgui & Soparnot (2022); Roy & Das (2022); Jiatong

<i>Stt</i>	<i>Yếu tố tác động</i>	<i>Nguồn tham khảo (xếp theo thứ tự năm công bố)</i>
		& c.s. (2021a, b); Davidsson (2015); Shane (2003); Eckhardt & Shane (2003)
13	Chấp nhận rủi ro	Mothibi & Malebana (2025); Altinay & c.s. (2022); Poolsawat (2021)
14	Tính cách Big Five	Saqib & c.s. (2025); Al-Ghazali & c.s. (2022); Tsaknis & c.s. (2022)
15	Sợ thất bại	Amin & c.s. (2025); Donaldson & c.s. (2024); Sousa-Filho & c.s. (2023)
16	Vốn tâm lý	Ben & Ali (2026); Maheshwari & c.s. (2023); Dudášová & c.s. (2021); Newman & c.s. (2014); Luthans & c.s. (2007)
17	Kiên cường/ phục hồi	Tetteh & c.s. (2025); Tsou & c.s. (2023); Dudášová & c.s. (2021); Luthans & c.s. (2007)
18	Năng lực số/ hiểu biết số	Han & c.s. (2026); Fourqoniah & c.s. (2025); Ismail & Hussain (2024); Bachmann & c.s. (2024); Ho & Chen (2023); Satar & c.s. (2023)
19	Năng lực AI	Hasan & c.s. (2026); Duong (2025a, b); Palmquist & c.s. (2025); Sharma & c.s. (2025)
20	Năng lực cảm xúc-xã hội	Palmquist & c.s. (2025); T Anthony (2025)

(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

Từ các yếu tố được tổng hợp trong Bảng 2.2, nghiên cứu này lựa chọn năm yếu tố nội tại tiền đề gồm NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL, đồng thời đưa GTCN vào mô hình với vai trò là cơ chế đánh giá giá trị trung gian. Việc lựa chọn các cấu trúc này được thực hiện trên cơ sở: (i) mỗi cấu trúc thuộc cấp độ cá nhân và trực tiếp tham gia vào quá trình hình thành YDKN; (ii) các cấu trúc đại diện cho những nhóm nội dung khác nhau gồm năng lực, thái độ và nguồn lực tâm lý; (iii) GTCN phản ánh sự lượng giá chủ quan, giúp giải thích cách các nguồn lực nội tại được chuyển hóa thành YDKN; (iv) các cấu trúc có tính phân biệt về khái niệm và có thang đo có thể kế thừa, điều chỉnh trong bối cảnh SV; và (v) kết quả nghiên cứu có thể chuyển hóa thành các hàm ý giáo dục và hỗ trợ khởi nghiệp tại các CSGDDH. Cụ thể như sau:

(1) Đối với Thái độ đối với khởi nghiệp

TDKN được xem là cấu phần trung tâm trong TPB bởi vì thái độ là một trong ba thành phần cấu thành ý định hành vi và có tác động trực tiếp đến sự hình thành ý định đó (Ajzen, 1991). Nhiều nghiên cứu gần đây khẳng định vai trò của TDKN trong việc hình thành và gia tăng mức độ YDKN (Hagger & Hamilton, 2025; Kumar & Nayak,

2023; Jingyi & Ali, 2025; Ben & Ali, 2026; Espinal & c.s., 2024). So với các biến như chuẩn chủ quan hoặc nhận thức kiểm soát hành vi, TDKN mang tính đánh giá nội tại rõ rệt hơn và phản ánh sự hấp dẫn chủ quan của lựa chọn khởi nghiệp đối với cá nhân. Do đó, việc giữ lại biến này bảo đảm sự liên kết trực tiếp với nền tảng TPB đồng thời duy trì tính nhất quán lý thuyết.

(2) Đối với giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

GTCN phản ánh sự đánh giá tổng hợp của cá nhân về lợi ích, chi phí và ý nghĩa của việc trở thành doanh nhân (Wu, 2010; Botsaris & Vamvaka, 2016; Douglas, 2013). Nhiều nghiên cứu gần đây mở rộng cấu trúc này theo hướng tích hợp cả khía cạnh kinh tế, tâm lý và xã hội (Kasabov, 2021; Dole & Duxbury, 2025; Nazir & Das, 2025). So với ESE hay tính khả thi cảm nhận, GTCN có phạm vi khái niệm rộng hơn vì không chỉ bao hàm niềm tin vào năng lực thực hiện mà còn bao gồm đánh giá chuẩn tắc và giá trị cá nhân đối với lựa chọn nghề nghiệp. Do đó, biến này giúp nắm bắt chiều sâu động lực bên trong, đặc biệt phù hợp với bối cảnh SV đang cân nhắc lựa chọn nghề nghiệp phù hợp trước những cơ hội khác nhau.

Như vậy, TDKN và GTCN đều là các cấu trúc tâm lý liên quan đến đánh giá của SV đối với khởi nghiệp nhưng khác nhau về bản chất và vai trò. Cụ thể, TDKN phản ánh khuynh hướng đánh giá tổng quát của SV đối với hành vi khởi nghiệp, tức mức độ xem khởi nghiệp là tích cực, hấp dẫn và đáng theo đuổi. Theo Lý thuyết TPB (Ajzen, 1991), TDKN trả lời câu hỏi: “SV có thái độ tích cực đối với khởi nghiệp hay không?”; trong khi đó, GTCN phản ánh nhận thức cụ thể hơn về lợi ích, chi phí, ý nghĩa và rủi ro của lựa chọn khởi nghiệp, bao gồm các giá trị cảm xúc, kinh tế, xã hội và tri thức. GTCN trả lời câu hỏi: “SV cảm nhận khởi nghiệp mang lại giá trị gì và có đáng để theo đuổi hay không?”. Như vậy, TDKN là đánh giá tổng quát đối với hành vi khởi nghiệp, còn GTCN là đánh giá cụ thể về cấu trúc lợi ích - chi phí - rủi ro của lựa chọn khởi nghiệp. TDKN đóng vai trò tiền tố trực tiếp của YDKN, còn GTCN là cơ chế chuyển hóa các yếu tố nội tại như NLST, KNKN, NDCH và VTL thành YDKN. Hai cấu trúc có liên hệ nhưng không trùng lặp, do đó việc đưa đồng thời TDKN và GTCN vào mô hình là phù hợp để giải thích quá trình hình thành YDKN của SV.

(3) Đối với kỹ năng khởi nghiệp

KNKN được xem là tập hợp các năng lực có thể học hỏi và phát triển nhằm lập kế hoạch, quản trị nguồn lực và thích ứng với môi trường kinh doanh (Linton & Xu, 2021;

Sorokin & Chernenko, 2022; Steira & c.s., 2024; Pennetta & c.s., 2024; Chotisarn & Phuthong, 2026). So với ESE, KNKN phản ánh năng lực hành động cụ thể. Do vậy, việc lựa chọn biến này giúp chuyển trọng tâm từ niềm tin sang năng lực thực chất, đồng thời gia tăng giá trị cho các CSGDDH thông qua các chương trình đào tạo và can thiệp cần thiết để có thể giúp SV nâng cao các kỹ năng, tạo tiền đề hình thành YDKN.

(4) Đối với năng lực sáng tạo

NLST được xem là nền tảng của đổi mới và hình thành ý tưởng kinh doanh mới (Ratten & Usmanij, 2020; Roy & Das, 2022; Pacheco-Blanco & c.s., 2023; Barros & c.s., 2025; Caputo & c.s., 2025; Jiatong & c.s., 2021a, b; Ahmed, 2022). Trong bối cảnh khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo, NLST không chỉ là đặc điểm cá nhân mà còn là năng lực chiến lược giúp cá nhân tái cấu trúc vấn đề và đề xuất giải pháp mới. So với các đặc điểm tính cách rộng như Big Five, NLST có tính đặc thù hơn đối với hành vi khởi nghiệp và do đó có mức độ phù hợp cao hơn trong mô hình chuyên biệt về YDKN.

(5) Đối với năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh

NDCH được xem là một trong những năng lực cốt lõi phân biệt cá nhân có định hướng khởi nghiệp với các cá nhân khác (Shane, 2003; Eckhardt & Shane, 2003; Davidsson, 2015). Các phát triển lý thuyết gần đây khẳng định đây là quá trình động, chịu tác động của năng lực nhận thức và bối cảnh (Ghamgui & Soparnot, 2022; Ramoglou & Gartner, 2023; Lim & c.s., 2023; Jiatong & c.s., 2021a, b; Roy & Das, 2022; Caputo & c.s., 2025). So với biến chấp nhận rủi ro hay sợ thất bại, NDCH đóng vai trò tiền đề trực tiếp trong việc hình thành ý tưởng kinh doanh khả thi. Do đó, biến này giúp tăng cường chiều sâu nhận thức trong mô hình YDKN.

(6) Đối với vốn tâm lý

VTL bao gồm hy vọng, tự tin, lạc quan và kiên cường (Luthans & c.s., 2007), và đã được chứng minh có liên hệ tích cực với các kết quả hành vi trong nhiều bối cảnh, bao gồm khởi nghiệp (Newman & c.s. 2014; Dudášová & c.s., 2021; Maheshwari & c.s., 2023; Ben & Ali, 2026). So với việc tách rời từng cấu phần như kiên cường hay tự hiệu quả, việc sử dụng VTL giúp tiếp cận tổng hợp và toàn diện hơn đối với nguồn lực tâm lý nội tại của SV. Điều này góp phần nâng cao tính khái quát và giảm thiểu trùng lặp khái niệm trong mô hình.

(7) Đối với các yếu tố khác

Mặc dù còn nhiều yếu tố khác như Big Five, chấp nhận rủi ro, sợ thất bại, v.v. có

giá trị học thuật nhưng hoặc mang tính nền tảng quá rộng, hoặc có nguy cơ chồng lấn với các biến đã chọn cho nên không được chọn xem xét trong mô hình nghiên cứu của đề tài này. Đặc biệt, sáu yếu tố được giữ lại đại diện cho ba nhóm cấu phần chính: (i) đánh giá giá trị - thái độ (TDKN, GTCN); (ii) năng lực hành động và nhận thức (KNKN, NLST, NDCH); và (iii) nguồn lực tâm lý nền tảng (VTL). Cấu trúc này bảo đảm sự cân bằng giữa nền tảng lý thuyết, tính đặc thù đối với hành vi khởi nghiệp và khả năng ứng dụng thực tiễn trong bối cảnh SV Việt Nam.

2.4 Các giả thuyết nghiên cứu

Các giả thuyết trong nghiên cứu này được xây dựng theo bốn bước. Thứ nhất, xác định lý thuyết cốt lõi giải thích quan hệ giữa hai cấu trúc. Thứ hai, làm rõ cơ chế tâm lý - nhận thức qua đó biến tiền đề có thể tác động đến biến kết quả. Thứ ba, đối chiếu cơ chế lý thuyết với bằng chứng thực nghiệm từ các nghiên cứu trước. Thứ tư, trên cơ sở sự thống nhất giữa lý thuyết và bằng chứng, đề xuất chiều tác động của giả thuyết. Theo nguyên tắc này, tài liệu thực nghiệm được sử dụng để củng cố lập luận chứ không thay thế cho cơ chế lý thuyết.

2.4.1 Quan hệ giữa Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp

EEM là nền tảng lý thuyết cốt lõi để giải thích quan hệ giữa GTCN và YDKN. Theo đó, GTCN ngày càng được tiếp cận như là một cấu trúc đa chiều, không chỉ bao hàm các lợi ích dễ nhận diện như độc lập, thu nhập, cơ hội nghề nghiệp, v.v. mà còn mở rộng sang các giá trị khác như ý nghĩa, hạnh phúc hướng thiện, đóng góp xã hội-môi trường, v.v. (Kirkley, 2016; Croonen & c.s., 2022; Atalay & Tanova, 2022; Ninh & Hue, 2025; Rani & c.s., 2026). Tức là, khi đánh giá khởi nghiệp mang lại “giá trị tổng hợp” cao (vừa thỏa mãn mục tiêu cá nhân, vừa phù hợp chuẩn mực, ý nghĩa xã hội, vừa mở ra cơ hội thích ứng số) thì SV sẽ hình thành khuynh hướng xem khởi nghiệp là một phương án nghề nghiệp ưu tiên cần được lựa chọn.

Về cơ chế lý thuyết, trong khung TPB, ý định được hình thành chủ yếu từ thái độ, chuẩn chủ quan và kiểm soát hành vi cảm nhận. GTCN có thể được diễn giải như nền tảng đánh giá giúp SV kiến tạo thái độ thuận lợi đối với khởi nghiệp, đồng thời gia tăng “tính hấp dẫn” và “tính đáng theo đuổi” của lựa chọn khởi nghiệp trong so sánh với các lựa chọn nghề nghiệp khác (Karimi & Makreel, 2020; Hueso & c.s., 2021). Nhiều nghiên cứu tổng quan hệ thống cũng cho thấy các cấu trúc giá trị cá nhân, như tự định hướng và cởi mở với thay đổi, thường tác động cùng chiều với YDKN, trong khi các giá trị

thiên về an toàn/ bảo tồn có xu hướng làm suy yếu ý định; từ đó củng cố lập luận rằng đánh giá giá trị tích cực đối với khởi nghiệp là tiền đề quan trọng của YDKN (Hueso & c.s., 2021; Schmidt & Tatarko, 2016; Liñán & c.s., 2026).

Bằng chứng thực nghiệm trong giai đoạn gần đây nhìn chung ủng hộ mối quan hệ cùng chiều giữa các cấu trúc giá trị và các biến thể đo lường GTCN với YDKN; đồng thời nhấn mạnh vai trò của bối cảnh văn hóa-xã hội trong việc chuyển hóa đánh giá giá trị sang YDKN (Ettis, 2022; Litzky & c.s., 2020; Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Duong, 2025d). Nhiều nghiên cứu dọc cũng chỉ ra rằng ảnh hưởng của giá trị có thể kéo dài theo thời gian và tác động đến không chỉ YDKN mà cả hành vi hình thành DN mới (Cáceres-Carrasco & c.s., 2025; Liñán & c.s., 2026). Như vậy, khi SV đánh giá khởi nghiệp là lựa chọn mang lại GTCN cao (đa chiều và phù hợp bối cảnh), họ có khuynh hướng hình thành YDKN mạnh hơn (Ben Jabeur & c.s., 2022; Duong, 2025d; Sharma & c.s., 2026; Ferreira & c.s., 2025).

Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của GTCN đến YDKN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H1: Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp.

2.4.2 Quan hệ giữa Năng lực sáng tạo và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

SCCT cung cấp cơ sở giải thích quan hệ giữa NLST và GTCN thông qua cơ chế kỳ vọng kết quả. NLST trong bối cảnh khởi nghiệp thường được hiểu là năng lực đa chiều, có sự kết hợp tri thức, kỹ năng, thái độ và hành vi, giúp cá nhân tạo sinh ý tưởng mới, tái cấu trúc vấn đề, và thích ứng với bất định để tạo ra giá trị (Bernadó & Bratzke, 2024; Kuo & c.s., 2026). Theo đó, NLST không chỉ là “phẩm chất” mà là năng lực có thể phát triển thông qua học tập và trải nghiệm; đồng thời gắn trực tiếp với năng lực thiết kế giải pháp và tạo giá trị trong các khung năng lực khởi nghiệp (Bernadó & Bratzke, 2024; Reis & c.s., 2021). NLST làm gia tăng năng lực tạo ra các phương án hành động phong phú, qua đó nâng cao kỳ vọng về kết quả và mức độ hấp dẫn của lựa chọn khởi nghiệp.

Về mặt cơ chế, NLST giúp SV hình dung rõ hơn khả năng tạo lập giá trị thông qua sản phẩm/ dịch vụ/ giải pháp khác biệt, làm tăng lợi ích kỳ vọng và giảm chi phí cơ hội trong nhận thức, từ đó gia tăng GTCN; tức là, giá trị trong khởi nghiệp được xem là đánh giá chủ quan về mức độ đáng theo đuổi của hoạt động khởi nghiệp, được hình thành từ niềm tin về lợi ích và ý nghĩa mà khởi nghiệp mang lại (Kirkley, 2016). Đồng

thời, NLST thường đi kèm các năng lực nhận thức, nhờ đó củng cố cảm nhận rằng khởi nghiệp “có ích” và “có giá trị” để đầu tư thời gian và công sức.

Các bằng chứng gần đây củng cố rằng NLST gắn với các nguồn lực tâm lý (như tự tin, lạc quan, khả năng phục hồi) và đây là những yếu tố có thể làm tăng đánh giá tích cực về lợi ích/ giá trị của lựa chọn khởi nghiệp. Chẳng hạn, tổng quan về VTL chỉ ra các nguồn lực như ESE, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi có liên hệ với thành công và động lực khởi nghiệp; trên bình diện nhận thức, các nguồn lực này làm tăng kỳ vọng kết quả và mức độ “đáng theo đuổi” của mục tiêu kinh doanh mới, qua đó có thể nâng cao GTCN (Diaz Pincheira & c.s., 2025; Pennetta & c.s., 2025; Luan & Zhang, 2025). Ngoài ra, nhiều nghiên cứu cơ chế cũng cho thấy linh hoạt nhận thức có liên hệ với các kết quả khởi nghiệp thông qua các biến trung gian như cảnh giác khởi nghiệp và ESE, tức là NLST có thể củng cố quá trình đánh giá giá trị của khởi nghiệp thông qua các niềm tin năng lực và khả năng tạo giá trị (Yu & c.s., 2023; de Aguirre & c.s., 2021).

Trong bối cảnh số hóa, NLST càng có điều kiện “chuyển hóa” thành GTCN khi được tăng cường bởi năng lực số và môi trường nền tảng số bởi vì nhiều bằng chứng cho thấy NLST làm tăng cảm nhận về lợi ích và tính khả thi của hoạt động khởi nghiệp (đặc biệt trên nền tảng số), qua đó nâng cao GTCN (Abdelfattah & c.s., 2022; Shatila & c.s., 2026). Đồng thời, nhiều nghiên cứu tổng quan về năng lực khởi nghiệp nhấn mạnh rằng NLST là thành tố quan trọng trong tạo giá trị và đổi mới; do đó, khi có NLST tốt, SV có cơ sở nhận thức mạnh hơn để đánh giá khởi nghiệp như là sự lựa chọn tạo ra giá trị cá nhân-xã hội cao (Bernadó & Bratzke, 2024).

Từ các lập luận và bằng chứng trên, có cơ sở kỳ vọng rằng khi có NLST cao hơn, các SV sẽ đánh giá khởi nghiệp mang lại lợi ích/ý nghĩa lớn hơn và “đáng theo đuổi” hơn, qua đó làm tăng GTCN. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của NLST đến GTCN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H2: Năng lực sáng tạo có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.

2.4.3 Quan hệ giữa Năng lực sáng tạo và Ý định khởi nghiệp

Theo SCCT, năng lực cá nhân tác động đến lựa chọn nghề nghiệp thông qua việc củng cố tự hiệu quả và kỳ vọng kết quả (Lent & c.s., 1994). Trong bối cảnh khởi nghiệp, NLST giúp SV cảm nhận rằng mình có khả năng tạo ra ý tưởng mới, thích ứng với sự bất định và giải quyết những vấn đề chưa có phương án sẵn có. Những nhận thức này

làm tăng niềm tin rằng cá nhân có thể thực hiện các nhiệm vụ khởi nghiệp (Bernadó & Bratzke, 2024; Reis & c.s., 2021). Trong khung TPB, NLST có thể gia cố thái độ thuận lợi đối với khởi nghiệp bởi vì SV kỳ vọng mình có thể tạo khác biệt và/hoặc nâng kiểm soát hành vi cảm nhận thông qua cảm nhận năng lực xử lý bất định; nhờ vậy, NLST góp phần hình thành YDKN mạnh hơn (Kumar & Shukla, 2023; Martínez-Martínez & c.s., 2025).

Bằng chứng thực nghiệm trong giai đoạn 2016-2025 nhìn chung chỉ ra rằng NLST có quan hệ cùng chiều với YDKN trên nhiều bối cảnh và nhóm mẫu, bao gồm SV đại học và các nhóm YDKN theo định hướng bền vững; chẳng hạn, nghiên cứu tại SV đại học ở Peru ghi nhận mối liên hệ tích cực giữa sáng tạo và YDKN (Eliana Lizet & c.s., 2024); hay NLST tác động đến YDKN trực tiếp và gián tiếp thông qua đam mê khởi nghiệp và/hoặc ESE (Ferreira-Neto & c.s., 2023; Kumar & Shukla, 2023). Trong các bối cảnh đặc thù hơn, nhiều nghiên cứu về YDKN định hướng bền vững cũng cho thấy các đặc tính và các nguồn lực liên quan đến đổi mới sáng tạo cũng góp phần thúc đẩy YDKN (Lopes & c.s., 2023).

Ngoài ra, nhiều nghiên cứu cũng chỉ rằng tác động của NLST đến YDKN có thể được tăng cường trong bối cảnh số hóa, khi năng lực số tạo điều kiện để NLST chuyển hóa thành các cơ hội và mô hình kinh doanh mới. Nhiều nghiên cứu về YDKN số ghi nhận vai trò của năng lực số như biến trung gian hoặc điều tiết trong mối quan hệ giữa các năng lực cá nhân và YDKN; điều này cho thấy NLST sẽ càng “hiệu lực” đối với YDKN khi SV có năng lực số phù hợp (Lam & c.s., 2025; Ta & c.s., 2025).

Tóm lại, dựa trên lập luận lý thuyết theo TPB và các bằng chứng thực nghiệm đa bối cảnh, có cơ sở để kỳ vọng rằng NLST gia tăng YDKN của SV. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của NLST đến YDKN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H3: Năng lực sáng tạo có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp

2.4.4 Quan hệ giữa Kỹ năng khởi nghiệp và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

Theo SCCT, kỹ năng và kinh nghiệm thực hiện nhiệm vụ là nguồn hình thành tự hiệu quả và kỳ vọng kết quả nghề nghiệp (Lent & c.s., 1994). Theo đó, KNKN được xem là một tập hợp năng lực đa chiều, có thể được phát triển thông qua quá trình đào tạo; bao gồm (i) năng lực phát hiện- đánh giá cơ hội, (ii) năng lực huy động nguồn lực và hiện thực hóa ý tưởng, (iii) năng lực quản trị và điều hành cơ bản, và (iv) năng lực

quan hệ-giao tiếp để tạo dựng mạng lưới, thuyết phục và hợp tác (Reis & c.s., 2021; Pennetta & c.s., 2024; Steira & c.s., 2024). Các khung như EntreComp và các thang đo năng lực khởi nghiệp nhấn mạnh tính “tích hợp” của KNKN, tức kết nối giữa ý tưởng và cơ hội, các nguồn lực cá nhân, kiến thức chuyên biệt, và hành động thực tiễn nhằm tạo ra giá trị (López-Núñez & c.s., 2022; Seikkula-Leino & c.s., 2021; Silveyra-Leon & c.s., 2021).

Về mặt lý thuyết, KNKN giúp nâng cao năng lực “tạo và nắm bắt giá trị” và làm thay đổi cấu trúc đánh giá lợi ích-chi phí theo hướng thuận lợi hơn cho lựa chọn khởi nghiệp. Cụ thể, KNKN làm gia tăng “tính khả thi cảm nhận” của khởi nghiệp để đánh giá GTCN. Khi SV có năng lực lập kế hoạch, thử nghiệm ý tưởng, phân tích thị trường và triển khai hoạt động cơ bản, họ có xu hướng xem khởi nghiệp như là một lựa chọn tốt, con đường khởi nghiệp rõ ràng hơn, khả thi hơn và do đó “đáng theo đuổi” hơn. Các bằng chứng thực nghiệm về giáo dục khởi nghiệp cho thấy các can thiệp học tập phát triển năng lực thông qua dự án và hoạt động trải nghiệm thường giúp SV cải thiện các đánh giá tích cực về khởi nghiệp và hình thành YDKN (Alakaleek & c.s., 2023; Branca & c.s., 2025; Makry, 2026). Việc chuẩn hóa các cấu phần KNKN theo các mô hình đo lường năng lực cho thấy năng lực triển khai tạo ra GTCN cao hơn do giảm chi phí sai lầm và tăng xác suất đạt kết quả mong đợi (López-Núñez & c.s., 2022; Seikkula-Leino & c.s., 2021).

Đồng thời, KNKN giúp tái cấu trúc kỳ vọng lợi ích thông qua việc mở rộng không gian cơ hội và nâng cao chất lượng ra quyết định. Nhiều nghiên cứu tổng quan nhấn mạnh rằng KNKN không chỉ là kỹ thuật kinh doanh, mà còn bao gồm năng lực tư duy, giao tiếp, huy động mạng lưới và thích ứng dưới bất định; đây là những năng lực làm tăng khả năng biến ý tưởng thành kết quả có ý nghĩa (Pennetta & c.s., 2024; Steira & c.s., 2024). Khi SV nhận thức mình có thể tạo ra giải pháp hữu ích, tiếp cận khách hàng và phối hợp nguồn lực thì lợi ích cả vật chất lẫn phi vật chất của khởi nghiệp được kỳ vọng sẽ trở nên rõ ràng hơn, từ đó nâng cao GTCN (Kirkley, 2016; Hueso & c.s., 2021).

Bên cạnh đó, trong bối cảnh chuyển đổi số, KNKN gắn với năng lực khai thác công nghệ và công cụ số, qua đó làm tăng lợi ích cảm nhận của khởi nghiệp (tính linh hoạt, khả năng tiếp cận thị trường, hiệu quả vận hành), đồng thời hạ thấp chi phí và độ khó của các vấn đề (Chotisarn & Phuthong, 2026). Tổng quan về các chiến lược học tập số và trải nghiệm cho thấy việc tăng cường năng lực số trong giáo dục khởi nghiệp có

thể nâng cao các đánh giá thuận lợi đối với cơ hội và lợi ích của khởi nghiệp, nhất là đối với SV trong điều kiện bị hạn chế các nguồn lực (Chotisarn & Phuthong, 2026; Rahmi & c.s., 2025).

Từ các lập luận trên cho thấy KNKN vừa làm tăng lợi ích kỳ vọng (khả năng tạo giá trị, tiếp cận cơ hội, tự chủ) vừa làm giảm chi phí cũng như giảm sự bất định (giảm mơ hồ, giảm rủi ro sai lầm, tăng năng lực triển khai, v.v.), từ đó gia tăng GTCN. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của KNKN đến GTCN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H4: Kỹ năng khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.

2.4.5 Quan hệ giữa Kỹ năng khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp

TPB và SCCT cùng hỗ trợ quan hệ giữa KNKN và YDKN nhưng giải thích hai khía cạnh khác nhau. Nhiều nghiên cứu trong giai đoạn 2016-2026 cho thấy mối quan hệ KNKN → YDKN nhìn chung mạnh, cùng chiều và trong một số bối cảnh có thể mang tính hai chiều (Botha & Taljaard, 2019; Pérez-Macías & c.s., 2022; Maheshwari & c.s., 2023). Cụ thể, KNKN có thể gia tăng các cấu phần gần của YDKN trong khung TPB thông qua cơ chế “năng lực thực thi” và “kiểm soát hành vi cảm nhận”. Khi sở hữu các năng lực như lập kế hoạch, huy động nguồn lực, giao tiếp-thuyết phục, xử lý thông tin thị trường và ra quyết định trong điều kiện bất định, SV có xu hướng đánh giá hành vi khởi nghiệp là khả thi hơn và ít rủi ro hơn; từ đó tăng mức kiểm soát cảm nhận và củng cố YDKN. Bằng chứng thực nghiệm cho thấy KNKN có thể tăng cường tác động của ESE lên YDKN, tức là KNKN có vai trò như “đòn bẩy” trong chuyển hóa niềm tin năng lực thành YDKN (Abuzaid, 2024). Nhiều nghiên cứu tổng quan về YDKN dựa trên TPB cũng nhấn mạnh nhu cầu tích hợp các cấu phần năng lực và nguồn lực cá nhân để gia tăng sức giải thích, đặc biệt khi nghiên cứu vai trò của TDKN và kiểm soát cảm nhận trong các bối cảnh giáo dục đại học (Ben & Ali, 2026; Loi & c.s., 2024).

Ngoài ra, KNKN là một “đầu ra” then chốt của giáo dục khởi nghiệp và qua đó tác động đến YDKN bởi vì nhiều nghiên cứu và tổng quan hệ thống về giáo dục khởi nghiệp cho thấy các chương trình đào tạo và các tiếp cận dựa trên trải nghiệm, dự án và ươm tạo khởi nghiệp có xu hướng nâng cao năng lực khởi nghiệp, từ đó thúc đẩy YDKN (Pop-Cohut & c.s., 2025; Hou & c.s., 2023; Anjum & c.s., 2024). Đồng thời, bối cảnh giáo dục và các hỗ trợ thể chế cũng được xác định là các điều kiện giúp KNKN phát huy

tác dụng đối với YDKN thông qua mở rộng mạng lưới, chuẩn hóa kỳ vọng và cung cấp trải nghiệm hành động (Gieure & c.s., 2019; Olarewaju & c.s., 2023).

Đồng thời, trong bối cảnh chuyển đổi số, các thành tố KNKN gắn với năng lực số và năng lực khởi nghiệp số ngày càng trở thành động lực trực tiếp của YDKN; cụ thể, nhiều nghiên cứu về thể hệ Z cho thấy việc phát triển năng lực kinh doanh số và năng lực tài chính số có thể đóng vai trò trung gian giúp giáo dục khởi nghiệp thúc đẩy YDKN, đồng thời các công cụ số trong dạy-học có thể gia tăng YDKN thông qua tăng trải nghiệm, phản hồi và mức độ tham gia của SV (Murni & c.s., 2023; Hasan & c.s., 2024; Lešinskis & c.s., 2023; Hasan & c.s., 2026). Hướng nghiên cứu gần đây về năng lực số liên quan AI và Fintech cũng cho thấy các năng lực số chuyên biệt có tác động mạnh đến YDKN ở nhiều quốc gia; tức là, KNKN là nguồn lực quan trọng trong việc hình thành YDKN trong nền kinh tế số (Wach & c.s., 2026; Nguyen & c.s., 2024).

Đặc biệt, KNKN có thể rút ngắn khoảng cách “ý định - hành vi” bằng cách làm tăng mức độ sẵn sàng hành động và khả năng chuyển hóa YDKN thành hành vi khởi nghiệp. Nhiều nghiên cứu tổng quan về khoảng cách ý định - hành vi khẳng định rằng ngoài các niềm tin và động cơ, các nguồn lực năng lực và cơ chế triển khai là các điều kiện quan trọng để YDKN trở thành hành vi khởi nghiệp; do đó, KNKN giúp hình thành YDKN và có khả năng hiện thực hóa YDKN trong các giai đoạn tiếp theo (Tetteh & c.s., 2025; Silva & c.s., 2024; Gieure & c.s., 2020).

Tóm lại, bằng cách nâng cao kiểm soát hành vi cảm nhận, tăng năng lực ra quyết định và triển khai, đồng thời tận dụng các điều kiện của giáo dục khởi nghiệp và bối cảnh kinh tế- xã hội, KNKN rất có thể tác động trực tiếp và gián tiếp đến YDKN. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của KNKN đến YDKN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H5: Kỹ năng khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp.

2.4.6 Quan hệ giữa Thái độ đối với khởi nghiệp và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

Quan hệ giữa TDKN và GTCN được xem là sự mở rộng của TPB kết hợp với SVT, thay vì là một quan hệ được quy định trực tiếp trong TPB. TDKN phản ánh sự đánh giá tổng quát theo hướng tích cực hoặc tiêu cực đối với việc trở thành doanh nhân, trong khi GTCN phản ánh sự lượng giá cụ thể về các lợi ích và rủi ro của lựa chọn này. Khi SV đã hình thành khuynh hướng tích cực đối với khởi nghiệp, họ có xu hướng diễn giải

các kết quả dự kiến theo hướng thuận lợi và ghi nhận rõ hơn những giá trị phù hợp với định hướng cá nhân. Còn theo SVT, sự phù hợp giữa lựa chọn hành vi và các giá trị như tự định hướng, thành tựu hoặc cởi mở với thay đổi làm tăng mức độ hành vi được xem là có ý nghĩa (Schwartz, 1992). Vì vậy, TDKN tích cực có thể tạo ra một khung đánh giá thuận lợi, từ đó làm tăng sự ghi nhận các giá trị cảm xúc, kinh tế, xã hội và tri thức của khởi nghiệp, đồng thời giảm trọng số chủ quan dành cho các rủi ro.

Trong các tiếp cận TPB, TDKN được xem là khuynh hướng đánh giá thuận lợi hay bất lợi của cá nhân đối với việc trở thành doanh nhân; TDKN được hình thành từ hệ thống niềm tin hành vi và kỳ vọng kết quả, đồng thời là yếu tố quan trọng trong việc hình thành YDKN (Botsaris & Vamvaka, 2016). Ở bình diện đánh giá lợi ích-chi phí, GTCN có thể được hiểu như mức độ SV xem khởi nghiệp là “đáng giá” khi cân nhắc giữa các lợi ích kỳ vọng (tự chủ, cơ hội phát triển, ý nghĩa công việc, thu nhập, tác động xã hội) và các chi phí hoặc bất lợi (rủi ro, bất định, chi phí cơ hội, áp lực) (Hueso & c.s., 2021; Al-Jubari & c.s., 2019). Do đó, về mặt lý luận, TDKN tích cực sẽ dẫn đến khuynh hướng tăng cường GTCN do cá nhân gán trọng số lớn hơn cho lợi ích và/ hoặc giảm trọng số cho chi phí trong quá trình đánh giá. Đó là vì:

Thứ nhất, theo logic hình thành thái độ trong TPB, niềm tin hành vi và đánh giá hệ quả tạo nên TDKN; mà chính các đánh giá hệ quả này cũng là thành phần cốt lõi cấu thành GTCN. Khi có TDKN tích cực, SV thường cho rằng các niềm tin rằng khởi nghiệp mang lại phần thưởng nội tại (tự chủ, ý nghĩa, tự thể hiện) và/hoặc phần thưởng ngoại tại (thu nhập, vị thế), từ đó làm tăng GTCN (Botsaris & Vamvaka, 2016; Al-Jubari & c.s., 2019; Hueso & c.s., 2021; Hueso & c.s., 2020).

Thứ hai, bằng chứng thực nghiệm trong giáo dục khởi nghiệp cho thấy TDKN thường đóng vai trò cầu nối giữa các trải nghiệm học tập, sự hỗ trợ của CSGDĐH và các kết quả đánh giá tích cực về khởi nghiệp. Các mô hình trung gian nối tiếp cho thấy giáo dục khởi nghiệp có thể nâng cao ESE, từ đó cải thiện TDKN và cuối cùng củng cố YDKN; về mặt cơ chế, khi TDKN được cải thiện, SV có xu hướng đánh giá lợi ích của khởi nghiệp rõ ràng và hấp dẫn hơn, qua đó nâng cao GTCN (Duong, 2023a, b; Trif & c.s., 2022). Nhiều nghiên cứu đo lường TDKN cũng cho thấy TDKN là cấu trúc đa chiều và gắn với các thành phần thưởng-chi phí; do đó, sự gia tăng TDKN tích cực sẽ kéo theo sự gia tăng trong đánh giá giá trị kỳ vọng của khởi nghiệp, tức là gia tăng GTCN (Soomro & c.s., 2021; Botsaris & Vamvaka, 2016).

Thứ ba, nhiều nghiên cứu cho thấy năng lực AI cảm nhận và tự hiệu quả AI có thể định hình TDKN số và làm gia tăng các đánh giá tích cực về giá trị và hiệu quả tạo giá trị trong môi trường số (Nguyen & c.s., 2025; Zulfiqar & c.s., 2025). Nhiều nghiên cứu khác cũng chỉ ra rằng khi TDKN được cải thiện nhờ trải nghiệm học tập số, SV có thể nhìn nhận rõ hơn lợi ích và khả năng tạo giá trị của khởi nghiệp, qua đó nâng cao GTCN (Chen & c.s., 2022). Và, cách thức tạo ra và truyền tải giá trị có thể thay đổi theo dịch vụ hóa số; tức là TDKN tích cực trong bối cảnh công nghệ sẽ giúp nâng cao GTCN (Simonsson & Agarwal, 2021).

Thứ tư, các khác biệt văn hóa và nhân khẩu học (giới, tuổi, kinh nghiệm, bối cảnh xã hội) được xác định có tác động đến mối liên hệ TDKN và đánh giá giá trị. Nhiều nghiên cứu về niềm tin - nhận thức và YDKN cho thấy cấu trúc TDKN và cách cá nhân quy chiếu lợi ích và chi phí của khởi nghiệp có thể khác nhau theo bối cảnh quốc gia và trải nghiệm; tức là dù chiều tác động kỳ vọng là cùng chiều, cường độ tác động của TDKN lên GTCN có thể biến thiên theo văn hóa và nguồn lực xã hội (Vasileiou & c.s., 2023; Hueso & c.s., 2020).

Tóm lại, TDKN tích cực làm gia tăng GTCN thông qua (i) cơ chế gán trọng số cao hơn cho lợi ích kỳ vọng và/hoặc thấp hơn cho chi phí, (ii) kênh trung gian từ trải nghiệm giáo dục đến đánh giá giá trị, và (iii) triển vọng tạo giá trị số trong bối cảnh số. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của TDKN đến GTCN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H6: Thái độ đối với khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.

2.4.7 Quan hệ giữa Thái độ đối với khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp

TPB là nền tảng trực tiếp và đầy đủ nhất để giải thích quan hệ giữa TDKN và YDKN. Cụ thể, theo TPB, TDKN được xem là cấu phần trung tâm trong việc hình thành YDKN, phản ánh mức độ cá nhân đánh giá hành vi khởi nghiệp là tích cực hay tiêu cực trên cả phương diện nhận thức và cảm xúc (Espinal & c.s., 2024; Ben & Ali, 2026). Nhiều nghiên cứu tổng quan hệ thống gần đây khẳng định TPB là “khung xương sống” trong nghiên cứu YDKN, trong đó TDKN thường nổi lên là yếu tố tác động mạnh nhất so với chuẩn chủ quan và kiểm soát hành vi cảm nhận (Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Pérez-Macías & c.s., 2022). Về mặt lý luận, khi hình thành TDKN tích cực, tin rằng khởi nghiệp là đáng mong muốn, phù hợp với giá trị cá nhân và mang lại kết

quả tích cực, SV có xu hướng gia tăng mức độ sẵn sàng có chủ đích để theo đuổi hành vi đó; tức là giúp nâng cao YDKN.

Nhiều bằng chứng thực tại khu vực Balkan, châu Phi và châu Á đều ghi nhận TDKN là yếu tố tác động trực tiếp và có ý nghĩa thống kê đối với YDKN, ngay cả khi có các biến nhân khẩu học và bối cảnh (Vasileiou & c.s., 2023; Nunfam & c.s., 2022). Các phân tích tổng hợp gần đây cũng cho thấy hệ số tác động của TDKN lên YDKN đạt mức trung bình đến cao và tương đối ổn định qua thời gian (Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025; Tsou & c.s., 2023). Bên cạnh tác động trực tiếp, TDKN còn đóng vai trò cơ chế trung gian giữa các đặc điểm cá nhân và YDKN; chẳng hạn, các yếu tố như nhu cầu thành đạt, đặc điểm nhân cách và môi trường hỗ trợ có thể ảnh hưởng đến YDKN thông qua việc hình thành TDKN tích cực (Uysal & c.s., 2022; Liu & Peng, 2025; Tsaknis & Sahinidis, 2024). Đồng thời, ESE thường hoạt động song song hoặc nối tiếp với TDKN trong việc chuyển hóa các đặc điểm cá nhân thành YDKN; tức là, TDKN là mắt xích quan trọng trong chuỗi tác động từ nguồn lực tâm lý đến YDKN (Duong, 2023a, b; Al-Ghazali & Afsar, 2021).

Các yếu tố bối cảnh như văn hóa, giới tính và giáo dục cũng được ghi nhận là biến điều tiết làm thay đổi cường độ mối quan hệ TDKN-YDKN. Trong các xã hội đề cao tập thể hoặc có khoảng cách quyền lực cao, ảnh hưởng của chuẩn mực xã hội có thể làm suy giảm hoặc gia tăng vai trò của TDKN tùy theo điều kiện cụ thể (Barrero & c.s., 2024; Krishna & Agrawal, 2026). Giáo dục khởi nghiệp, đặc biệt các chương trình định hướng hành động, được chứng minh là có khả năng nâng cao TDKN và qua đó gián tiếp tác động đến YDKN (Martínez-Gregorio & c.s., 2021; Sancho & c.s., 2022). Điều này cho thấy TDKN không chỉ là biến dự báo tĩnh, mà còn có thể được hình thành và củng cố thông qua can thiệp giáo dục phù hợp.

Các lập luận lý thuyết và bằng chứng thực nghiệm cho thấy TDKN là yếu tố trung tâm và có tác động cùng chiều, mạnh mẽ và nhất quán đến YDKN trong nhiều bối cảnh khác nhau. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm tại Việt Nam về tác động của TDKN đến YDKN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H7: Thái độ đối với khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp.

2.4.8 Quan hệ giữa Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

EEM và SCCT cung cấp hai cơ chế bổ sung để giải thích quan hệ giữa NDCH và

GTCN. Theo EEM, sự hình thành YDKN phụ thuộc vào mức độ cá nhân đánh giá khởi nghiệp là đáng mong đợi và khả thi (Shapero & Sokol, 1982). NDCH giúp SV chuyển các tín hiệu rời rạc trên thị trường thành những cơ hội có khả năng tạo giá trị, từ đó làm rõ cả lợi ích tiềm năng và khả năng hiện thực hóa ý tưởng. Theo SCCT, khả năng nhận diện và đánh giá cơ hội làm tăng kỳ vọng về kết quả nghề nghiệp. Khi nhìn thấy nhu cầu chưa được đáp ứng, nhóm khách hàng tiềm năng hoặc khả năng tạo ra sản phẩm mới, SV có cơ sở cụ thể hơn để kỳ vọng về giá trị kinh tế, giá trị học hỏi và giá trị xã hội của khởi nghiệp. Điều này góp phần làm giảm cảm nhận mơ hồ và rủi ro.

Do vậy, NDCH thường được xem là một năng lực nhận thức-hành vi giúp cá nhân nhận biết, kết nối và diễn giải các tín hiệu thị trường nhằm hình thành các “mẫu hình cơ hội” có ý nghĩa đối với việc tạo lập DN (Baron, 2006; Hajizadeh & Zali, 2016; Chen & c.s., 2020). Theo đó, NDCH bắt nguồn từ tri thức trước đó, cấu trúc lược đồ, sự cảnh giác khởi nghiệp và khả năng hấp thụ tri thức, qua đó làm tăng chất lượng đánh giá cơ hội và định hướng nguồn lực (Hajizadeh & Zali, 2016; Chen & c.s., 2020). Đồng thời, NDCH có thể được xem là một năng lực vô hình mang tính khác biệt, giúp cá nhân/nhóm khởi nghiệp nhận diện và tái cấu hình nguồn lực để tạo lợi thế cạnh tranh và gia tăng giá trị (Barney, 1991; Alvarez & Busenitz, 2001). Còn về mặt khái niệm, GTCN phản ánh sự đánh giá chủ quan của cá nhân về mức độ “đáng giá” của lựa chọn khởi nghiệp- bao gồm các đánh giá về lợi ích, tính hữu dụng, ý nghĩa, mức độ phù hợp với mục tiêu và giá trị cá nhân (Kirkley, 2016; Grünhut & Bodor, 2022). Trên cơ sở đó, có ít nhất ba cơ chế chủ đạo giải thích vì sao NDCH có thể làm gia tăng GTCN.

Thứ nhất, NDCH làm tăng tính cụ thể và tính xác tín của các cơ hội được hình dung. Khi có thể xác định cơ hội rõ ràng (thị trường mục tiêu, vấn đề-giải pháp, tiềm năng lợi ích), SV sẽ xem khởi nghiệp như là một lựa chọn có “lợi ích kỳ vọng” cao hơn, qua đó nâng GTCN (Shepherd & DeTienne, 2005; Davidsson, 2015). Tức là, NDCH giúp giảm “mơ hồ nhận thức” trong giai đoạn tiền khởi nghiệp, khiến giá trị chủ quan gán cho hoạt động khởi nghiệp trở nên tích cực hơn.

Thứ hai, NDCH thúc đẩy cơ chế kiến tạo giá trị trong DN khởi nghiệp bằng cách định hướng hành vi tập hợp nguồn lực và thiết kế đề xuất giá trị. Nhiều nghiên cứu về giá trị và định giá khởi nghiệp chỉ ra rằng chất lượng cơ hội và luận cứ về cơ hội là một nền tảng quan trọng để hình thành đánh giá giá trị của DN mới, không chỉ đối với nhà đầu tư mà còn đối với chính nhóm sáng lập (da Silva & c.s., 2024; Maheshwari & c.s.,

2025). Khi NDCH cao, SV có xu hướng hình thành logic kinh doanh rõ ràng hơn, từ đó gia tăng cảm nhận về giá trị của ý tưởng/ đề án khởi nghiệp.

Thứ ba, NDCH gắn kết chặt với các cơ chế tâm lý - động lực làm “tăng cường” GTCN. Nhiều nghiên cứu cho thấy giáo dục khởi nghiệp và các can thiệp nhận thức-trải nghiệm làm tăng NDCH thông qua việc nâng cao ESE, cảnh giác và đam mê; các biến này đồng thời củng cố đánh giá tích cực đối với cơ hội và tính đáng giá của lựa chọn khởi nghiệp (Costa & c.s., 2018; Anwar & c.s., 2022; Branca & c.s., 2025). Đặc biệt, các bằng chứng gần đây về chuyển đổi số cho thấy công nghệ số có thể mở rộng phạm vi tiếp cận thông tin, tăng tốc quá trình “kết nối các điểm” và hỗ trợ hình dung cơ hội; điều này có tiềm năng làm tăng GTCN về khởi nghiệp, miễn là SV tránh được các rủi ro như áp lực công nghệ hay mức độ tham gia hơi hợt (Kreuzer & c.s., 2022; Duong & Nguyen, 2024; Simba & c.s., 2025).

Tóm lại, dựa trên nền tảng nhận thức về cơ hội, NDCH không chỉ làm tăng khả năng nhìn thấy cơ hội mà còn làm tăng chất lượng đánh giá và khả năng diễn giải cơ hội theo hướng có ích, khả thi và có ý nghĩa. Vì vậy, khi có NDCH cao hơn, SV có xu hướng gán cho khởi nghiệp mức GTCN tích cực hơn. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của NDCH đến GTCN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H8: Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.

2.4.9 Quan hệ giữa Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh và Ý định khởi nghiệp

EEM là cơ sở lý thuyết cốt lõi của quan hệ giữa NDCH và YDKN. Trong mạch nghiên cứu 2016-2026, NDCH được xem là một năng lực nhận thức-hành vi giúp cá nhân phát hiện, diễn giải và đánh giá “tín hiệu” thị trường để hình thành các phương án kinh doanh khả thi. Theo các tiếp cận nhận thức trong khởi nghiệp, NDCH phản ánh khả năng kết nối các điểm, huy động tri thức trước đó, và duy trì trạng thái cảnh giác khởi nghiệp để nhận ra cơ hội mới (Baron, 2006; George & c.s., 2016; Hajizadeh & Zali, 2016). Ngoài ra, NDCH còn được xem là năng lực trung tâm làm tăng xác suất cá nhân phát hiện cơ hội và chuyển hóa nhận thức đó thành động cơ hành động (Shane, 2003; Jarvis, 2016).

Đồng thời, NDCH có thể đóng vai trò tiền đề nhận thức làm tăng “tính khả thi cảm nhận” của việc khởi nghiệp, bởi khi nhận ra các cơ hội cụ thể và có cơ sở, SV có xu

hướng đánh giá cao năng lực kiểm soát và khả năng thực thi, qua đó củng cố YDKN (Ajzen, 1991; Jarvis, 2016; Zhang & c.s., 2020). Và, NDCH liên hệ mật thiết với học hỏi, tri thức và kỳ vọng kết quả; các nguồn lực này thường được chuyển hóa thành YDKN thông qua niềm tin năng lực và các đánh giá kết quả (Zhao & c.s., 2005; Camelo-Ordaz & c.s., 2020).

Nhiều bằng chứng thực nghiệm trong giai đoạn 2016-2026 xác nhận tác động trực tiếp, cùng chiều của NDCH lên YDKN trong nhiều bối cảnh và nhóm mẫu (Jarvis, 2016; Hassan & c.s., 2020; Zhang & c.s., 2020). Dù vậy, nhiều nghiên cứu cũng cho thấy NDCH thường không vận hành như một đường tuyến tính, mà tác động của nó được tăng cường và được giải thích thông qua các cơ chế trung gian- đặc biệt là ESE và cảnh giác khởi nghiệp (Zhao & c.s., 2005; Li & c.s., 2020; Otache & c.s., 2024). Chẳng hạn, NDCH làm gia tăng niềm tin “tôi có thể” bằng việc cung cấp thông tin, kinh nghiệm nhận thức và tiêu chí đánh giá cơ hội rõ ràng hơn; niềm tin năng lực này sau đó thúc đẩy YDKN (Zhao & c.s., 2005; Wu & c.s., 2022; Bui & c.s., 2025a, b; Lim & c.s., 2023; Zhang & c.s., 2020).

Ngoài cơ chế trung gian, tác động NDCH → YDKN có tính phụ thuộc bối cảnh. Nhiều nghiên cứu chỉ ra vai trò điều tiết của giới tính, giáo dục khởi nghiệp và môi trường thể chế-văn hóa, theo đó cùng một mức NDCH có thể dẫn đến mức YDKN khác nhau tùy rào cản chuẩn mực, nguồn lực và mức hỗ trợ của thể chế (Ryu & Kim, 2020; Franczak & c.s., 2023; Barrero & Delgado-García, 2025). Trong giáo dục khởi nghiệp, nhiều bằng chứng cho thấy đào tạo làm tăng NDCH và đồng thời củng cố các nhận thức, từ đó nâng cao YDKN; tác động này có thể mạnh hơn khi SV có trải nghiệm thực hành và tham gia các cuộc thi khởi nghiệp (Anwar & c.s., 2022; Wu & c.s., 2022; Murad & c.s., 2024). Đáng chú ý, nhiều nghiên cứu gần đây về chuyển đổi số và AI cho rằng công cụ số có thể đóng vai trò “tăng cường nhận thức”, hỗ trợ phát hiện cơ hội và tăng YDKN số thông qua năng lực số và niềm tin năng lực số (Duong & Nguyen, 2024; Nguyen & c.s., 2025; Tang & c.s., 2025).

Tóm lại, các bằng chứng thực nghiệm đa bối cảnh cho rằng khi sở hữu NDCH cao hơn- tức là khả năng phát hiện và đánh giá cơ hội tốt hơn thì các SV sẽ hình thành YDKN mạnh hơn do gia tăng cảm nhận khả thi, củng cố niềm tin năng lực và giảm bất định trong lựa chọn nghề nghiệp. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của NDCH đến YDKN thông qua việc kiểm định giả thuyết

nghiên cứu sau:

H9: Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp.

2.4.10 Quan hệ giữa Vốn tâm lý và Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

SCCT cung cấp nền tảng giải thích quan hệ giữa VTL và GTCN thông qua tự hiệu quả và kỳ vọng kết quả. Trong nghiên cứu khởi nghiệp hiện nay, VTL được xác định là một nguồn lực tâm lý tích cực, mang tính trạng thái và có thể phát triển (Luthans & c.s., 2007; Luthans & c.s., 2004). Khác với các đặc điểm tính cách tương đối ổn định, VTL được xem là “nguồn vốn có thể đầu tư và gia tăng”, tạo lợi thế cạnh tranh cho cá nhân trong môi trường bất định như khởi nghiệp (Baluku & c.s., 2016; Welter & Scrimshire, 2021; Loi & c.s., 2025). Trong bối cảnh này, VTL không chỉ tác động đến kết quả hành vi mà còn định hình cách cá nhân đánh giá và gán giá trị cho các cơ hội, nguồn lực và vai trò khởi nghiệp.

Về mặt lý thuyết, GTCN phản ánh sự đánh giá chủ quan của cá nhân về mức độ hấp dẫn, ý nghĩa và lợi ích của hoạt động khởi nghiệp (Kirkley, 2016; Grünhut & Bodor, 2022). Các cá nhân có mức VTL cao thường có xu hướng nhìn nhận môi trường theo hướng tích cực hơn, đánh giá rủi ro theo cách có thể kiểm soát và gán hoạt động nghề nghiệp với mục tiêu dài hạn của bản thân (Luthans & c.s., 2007; Baron & c.s., 2016). Do đó, VTL có khả năng làm gia tăng giá trị kỳ vọng và ý nghĩa chủ quan mà cá nhân gán cho lựa chọn khởi nghiệp.

Nhiều bằng chứng thực nghiệm trong giai đoạn 2016-2026 cho thấy VTL có tác động tích cực đến nhận thức và đánh giá trong khởi nghiệp. Baluku & c.s. (2018) và Baluku & c.s. (2016) khẳng định VTL tác động mạnh hơn so với vốn khởi nghiệp thuần túy đến sự thành công và đánh giá tích cực về hoạt động kinh doanh. Loi & c.s. (2025) trong tổng quan hệ thống cũng nhấn mạnh rằng VTL cải thiện nhận thức cơ hội, sự hài lòng và cảm nhận giá trị thông qua cơ chế nâng cao phúc lợi tâm lý và kỳ vọng kết quả. Tương tự, Margaça & c.s. (2023) cho thấy VTL thúc đẩy quá trình kiến tạo giá trị thông qua việc tăng cường niềm tin, khả năng thích ứng và định hướng mục tiêu.

Xét theo từng thành phần của VTL, niềm hy vọng giúp cá nhân xây dựng lộ trình đạt mục tiêu và nhìn thấy khả năng thành công, từ đó gia tăng GTCN về tính khả thi và lợi ích dài hạn của khởi nghiệp; ESE củng cố cảm nhận năng lực cá nhân, làm tăng giá trị chức năng và giá trị thành tựu; khả năng phục hồi giảm thiểu tác động tiêu cực của

bất định, giúp cá nhân đánh giá rủi ro theo hướng tích cực hơn; và lạc quan định hình kỳ vọng kết quả thuận lợi, qua đó gia tăng giá trị cảm xúc và giá trị kỳ vọng (Luthans & c.s., 2007; Baluku & c.s., 2018; Pincheira & c.s., 2025). Nhiều nghiên cứu gần đây cũng cho thấy VTL tương tác với vốn xã hội và hỗ trợ chính sách để nâng cao cảm nhận tích cực về cơ hội và thành công khởi nghiệp (Hu & c.s., 2022; Huang & c.s., 2024).

Ngoài ra, trong bối cảnh giáo dục và hệ sinh thái số, VTL có thể được phát triển thông qua các chương trình can thiệp, đào tạo trải nghiệm và ứng dụng AI, từ đó gián tiếp nâng cao GTCN của SV thông qua việc tăng cường hy vọng, tự tin và khả năng thích ứng (Zeng & c.s., 2023; Yu & c.s., 2025; Kapil & Singh, 2025). Điều này củng cố lập luận rằng VTL không chỉ là nguồn lực nội tại mà còn là biến có thể tác động đến cách SV xem khởi nghiệp là một lựa chọn nghề nghiệp có ý nghĩa và hấp dẫn.

Tổng hợp các nền tảng lý thuyết và bằng chứng thực nghiệm, có cơ sở để kỳ vọng rằng khi sở hữu mức VTL cao hơn, SV sẽ xem khởi nghiệp như là một lựa chọn có giá trị hơn về mặt chức năng, cảm xúc và định hướng thành tựu. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của VTL đến GTCN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H10: Vốn tâm lý có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.

2.4.11 Quan hệ giữa Vốn tâm lý và Ý định khởi nghiệp

Theo SCCT, nguồn lực tâm lý cá nhân ảnh hưởng đến lựa chọn nghề nghiệp thông qua tự hiệu quả, kỳ vọng kết quả và khả năng kiên trì theo đuổi mục tiêu (Lent & c.s., 1994). VTL giúp SV tin tưởng hơn vào khả năng đối phó với bất định, duy trì nỗ lực khi gặp trở ngại và kỳ vọng những kết quả tích cực từ lựa chọn khởi nghiệp. Sự tự tin làm tăng cảm nhận về khả năng thực hiện nhiệm vụ; hy vọng giúp SV xác định nhiều con đường đạt mục tiêu; lạc quan củng cố kỳ vọng tích cực; còn khả năng phục hồi giúp duy trì ý định trước nguy cơ thất bại. SDT bổ trợ ở khía cạnh các nguồn lực này có thể hỗ trợ cảm nhận năng lực và sự tự chủ trong lựa chọn nghề nghiệp.

Nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng VTL được nhìn nhận như một nguồn lực tâm lý tích cực, có thể phát triển, gồm hy vọng, tự hiệu quả, khả năng phục hồi và lạc quan, qua đó nâng cao năng lực đối phó bất định và duy trì động lực theo đuổi mục tiêu (Luthans & c.s., 2007; Luthans & c.s., 2004). Do vậy, trong bối cảnh khởi nghiệp hàm chứa nhiều rủi ro, mơ hồ và áp lực ra quyết định cao, VTL được kỳ vọng có vai trò đặc biệt thông qua củng cố niềm tin năng lực, tăng cường kỳ vọng kết quả tích cực và hỗ trợ duy trì nỗ

lực khi gặp trở ngại (Baron & c.s., 2016; Welter & Scrimshire, 2021; Loi & c.s., 2025).

Về cơ chế tác động đến YDKN, theo TPB, ý định là kết quả của thái độ, chuẩn chủ quan và kiểm soát hành vi cảm nhận; do vậy, các nguồn lực tâm lý tích cực như VTL có thể gia tăng kiểm soát hành vi cảm nhận thông qua việc nâng cao cảm nhận năng lực và khả năng vượt qua rào cản (Ajzen, 1991; Villanueva-Flores & c.s., 2023). GTCN và kỳ vọng kết quả là các cơ chế trung tâm hình thành động lực lựa chọn nghề nghiệp; do đó, các thành phần của VTL có thể trực tiếp củng cố ý định theo đuổi khởi nghiệp như là một lộ trình khả thi (Jin, 2017; Song & c.s., 2025).

Nhiều bằng chứng thực nghiệm cho thấy VTL có tác động tích cực và bền vững đối với YDKN trong nhiều bối cảnh (Jin, 2017; Litzky & c.s., 2020; Yuan & c.s., 2024). Ở cấp độ tổng quan hệ thống, Loi & c.s. (2025) cho thấy VTL thường là yếu tố quan trọng của YDKN và hành vi khởi nghiệp, đồng thời có xu hướng liên kết với các cơ chế trung gian thuộc nhóm “vốn khởi nghiệp” và các yếu tố hỗ trợ bối cảnh. Nhiều nghiên cứu trên SV cũng ghi nhận VTL có thể tác động trực tiếp đến YDKN và/hoặc gián tiếp thông qua các cấu phần nhận thức trong TPB như kiểm soát hành vi cảm nhận, và thông qua tác động xã hội như chuẩn mực cảm nhận (Ephrem & c.s., 2019; Zhao & c.s., 2020; Villanueva-Flores & c.s., 2023).

Các bằng chứng quan trọng khác nhấn mạnh vai trò trung gian của vốn xã hội trong liên kết VTL-YDKN. Khi VTL cao, cá nhân có xu hướng chủ động kết nối, duy trì quan hệ và huy động hỗ trợ; các nguồn lực mạng lưới này làm tăng niềm tin, thông tin và cơ hội tiếp cận nguồn lực khởi nghiệp, từ đó củng cố YDKN (Ephrem & c.s., 2019; Hassan & c.s., 2024). Đồng thời, nhiều nghiên cứu về hệ sinh thái đại học cho thấy môi trường hỗ trợ và giáo dục khởi nghiệp có thể tăng cường tác động của VTL đến YDKN thông qua việc tăng cường học tập cảm nhận, cảm xúc tích cực và năng lực hành động (Chevalier & c.s., 2022; Campos & c.s., 2021; Zatini & Porta, 2025).

Ngoài ra, các kết quả cũng chỉ ra tác động của VTL đến YDKN có thể thay đổi theo văn hóa và nhân khẩu học. Chẳng hạn, trong bối cảnh mang tính tập thể, lạc quan đôi khi kém dự báo hơn so với hy vọng và ESE; trong khi giới tính và tuổi có thể làm thay đổi độ mạnh của mối quan hệ do khác biệt về chuẩn mực xã hội và rào cản nhận thức (Jin, 2017; Villanueva-Flores & c.s., 2021; Song & c.s., 2025). Ngoài ra, nhiều nghiên cứu gần đây về “khoảng cách ý định-hành động” chỉ ra rằng hy vọng và khả năng phục hồi là các nguồn lực then chốt giúp duy trì nỗ lực để chuyển dịch từ ý định sang

hành vi, qua đó nhấn mạnh vai trò nền tảng của VTL ngay từ trong giai đoạn hình thành YDKN (Malaku & Botha, 2025).

Từ các lập luận trên, có cơ sở kỳ vọng rằng khi có mức VTL cao hơn, SV sẽ có YDKN mạnh hơn do (i) gia tăng niềm tin năng lực và cảm nhận kiểm soát, (ii) củng cố kỳ vọng kết quả tích cực, (iii) tăng năng lực đối phó bất định và duy trì động lực, và (iv) tạo thuận lợi cho việc huy động hỗ trợ xã hội và học tập từ hệ sinh thái. Do vậy, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về sự tác động của VTL đến YDKN thông qua việc kiểm định giả thuyết nghiên cứu sau:

H11: Vốn tâm lý có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp.

2.4.12 Vai trò trung gian của Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp trong mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và Ý định khởi nghiệp

Vai trò trung gian của GTCN được xây dựng trên logic rằng các năng lực, thái độ và nguồn lực tâm lý chưa nhất thiết chuyển hóa trực tiếp hoàn toàn thành YDKN. Các nguồn lực nội tại trước hết làm thay đổi cách SV đánh giá những lợi ích, ý nghĩa và rủi ro của khởi nghiệp; sự đánh giá này sau đó làm tăng hoặc giảm mức độ sẵn sàng lựa chọn khởi nghiệp. Do đó, GTCN là cơ chế nhận thức - động cơ chuyển hóa nguồn lực nội tại thành YDKN. Về mặt lý thuyết, các đường dẫn từ NLST, KNKN, NDCH và VTL đến GTCN chủ yếu được giải thích bằng SCCT và EEM thông qua tự hiệu quả, kỳ vọng kết quả, tính khả thi và tính hấp dẫn cảm nhận. Đường dẫn từ TDKN đến GTCN được xem là sự mở rộng của TPB kết hợp với sự phù hợp giá trị trong SVT. Đường dẫn từ GTCN đến YDKN chủ yếu được giải thích bằng EEM. Vì vậy, từng giả thuyết trung gian được xây dựng từ sự kết hợp của các cơ chế cụ thể, thay vì gán đồng thời toàn bộ năm lý thuyết cho tất cả các quan hệ.

Trong mô hình nghiên cứu này, GTCN không chỉ được xem là một yếu tố tác động trực tiếp đến YDKN, mà còn được kỳ vọng đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và YDKN. Về mặt lý thuyết, các yếu tố nội tại như NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL phản ánh các nguồn lực cá nhân, năng lực nhận thức, kỹ năng hành động, thái độ và nguồn lực tâm lý của SV. Tuy nhiên, các yếu tố này không nhất thiết chuyển hóa trực tiếp thành YDKN nếu SV chưa đánh giá khởi nghiệp là một lựa chọn có giá trị, hấp dẫn, phù hợp và đáng theo đuổi. Do đó, GTCN được xem là cơ chế đánh giá giá trị giúp kết nối các nguồn lực nội tại với YDKN (Wu, 2010; Kirkley, 2016; Hueso & c.s., 2021; Soria-Barreto & Novoa-Hernández, 2025).

Về bản chất, vai trò trung gian của GTCN không hàm ý rằng các yếu tố nội tại chỉ có thể tác động đến YDKN thông qua GTCN. Các yếu tố này có thể đồng thời tạo ra tác động trực tiếp và tác động gián tiếp. Đường trực tiếp phản ánh khả năng một năng lực, thái độ hoặc nguồn lực tâm lý làm thay đổi YDKN mà không cần thông qua một bước đánh giá được đo lường riêng. Đường gián tiếp phản ánh phần tác động được truyền dẫn khi yếu tố nội tại trước hết làm thay đổi cách SV đánh giá lợi ích và những gì phải đánh đổi từ khởi nghiệp, sau đó GTCN làm thay đổi YDKN. Vì các yếu tố nội tại có bản chất khác nhau, cơ chế truyền dẫn qua GTCN cũng không được kỳ vọng có cường độ đồng nhất. NDCH và KNKN có thể tác động đến GTCN chủ yếu thông qua việc nâng cao tính cụ thể và tính khả thi của lợi ích; NLST thông qua tiềm năng tạo ra giá trị mới; VTL thông qua kỳ vọng kết quả và cách diễn giải rủi ro; còn TDKN thông qua việc cụ thể hóa đánh giá thuận lợi chung thành sự cân nhắc lợi ích - chi phí.

Theo TPB, ý định hành vi được hình thành từ thái độ đối với hành vi, chuẩn chủ quan và nhận thức kiểm soát hành vi (Ajzen, 1991). Trong khi đó, theo EEM, YDKN phụ thuộc đáng kể vào tính hấp dẫn cảm nhận, tính khả thi cảm nhận và khuynh hướng hành động (Shapero & Sokol, 1982). Cả hai khung lý thuyết này đều cho thấy YDKN không chỉ xuất phát từ năng lực hoặc nguồn lực nội tại, mà còn phụ thuộc vào cách cá nhân đánh giá giá trị, lợi ích, chi phí và ý nghĩa của lựa chọn khởi nghiệp (Krueger & c.s., 2000; Schlaegel & Koenig, 2014; Maheshwari & c.s., 2023). Theo hướng tiếp cận này, GTCN có thể đóng vai trò như một cơ chế trung gian, qua đó các yếu tố nội tại được chuyển hóa thành đánh giá tích cực về khởi nghiệp trước khi hình thành YDKN.

Đối với NLST, khi SV có khả năng tạo sinh ý tưởng mới, tái cấu trúc vấn đề và hình dung các giải pháp kinh doanh khác biệt, họ có xu hướng đánh giá khởi nghiệp là lựa chọn có nhiều giá trị hơn về học hỏi, thể hiện bản thân, đổi mới và tạo ra tác động. Do đó, NLST có thể làm gia tăng YDKN thông qua việc nâng cao GTCN, phù hợp với các nghiên cứu nhấn mạnh vai trò của sáng tạo và năng lực đổi mới trong tiến trình hình thành YDKN (Ratten & Usmanij, 2020; Roy & Das, 2022; Bernadó & Bratzke, 2024; Caputo & c.s., 2025).

Đối với KNKN, các kỹ năng như lập kế hoạch, huy động nguồn lực, giao tiếp, quản trị rủi ro, phân tích thị trường và triển khai ý tưởng giúp SV cảm nhận khởi nghiệp khả thi hơn và ít mơ hồ hơn. Khi KNKN làm giảm cảm nhận bất định và gia tăng khả năng tạo giá trị, SV có xu hướng đánh giá khởi nghiệp là lựa chọn đáng theo đuổi hơn,

từ đó hình thành YDKN mạnh hơn (Silveyra-Leon & c.s., 2021; Linton & Xu, 2021; Pennetta & c.s., 2024; Steira & c.s., 2024; Chotisarn & Phuthong, 2026).

Đối với TDKN, thái độ tích cực đối với khởi nghiệp có thể làm gia tăng GTCN vì SV có khuynh hướng gán trọng số cao hơn cho lợi ích, ý nghĩa và sự hấp dẫn của lựa chọn khởi nghiệp. Dù TDKN là tiền tố gần của YDKN theo TPB, GTCN vẫn có thể đóng vai trò bổ sung trong việc giải thích một phần cơ chế chuyển hóa thái độ thành YDKN (Ajzen, 1991; Botsaris & Vamvaka, 2016; Hagger & Hamilton, 2025; Ben & Ali, 2026).

Đối với NDCH, khi SV có khả năng nhận diện và đánh giá cơ hội kinh doanh, họ có cơ sở rõ hơn để nhìn thấy lợi ích, tiềm năng và tính khả thi của hoạt động khởi nghiệp. Vì vậy, NDCH có thể thúc đẩy YDKN thông qua việc làm tăng GTCN đối với khởi nghiệp, phù hợp với quan điểm xem nhận diện cơ hội là mắt xích khởi phát của tiến trình khởi nghiệp và là năng lực giúp cá nhân đánh giá khả năng tạo giá trị từ cơ hội (Shane, 2003; Eckhardt & Shane, 2003; Davidsson, 2015; Lim & c.s., 2023; Caputo & c.s., 2025).

Đối với VTL, các nguồn lực tâm lý tích cực như hy vọng, lạc quan, tự tin và kiên cường giúp SV diễn giải rủi ro khởi nghiệp theo hướng có thể kiểm soát, đồng thời gia tăng kỳ vọng về kết quả tích cực. Nhờ đó, VTL có thể nâng cao GTCN và gián tiếp thúc đẩy YDKN (Luthans & c.s., 2007; Newman & c.s., 2014; Maheshwari & c.s., 2023; Ben & Ali, 2026).

Theo SCCT, NLST giúp SV củng cố niềm tin về khả năng tạo ra ý tưởng, giải quyết vấn đề và thích ứng với bất định, từ đó làm gia tăng kỳ vọng về những kết quả tích cực của lựa chọn khởi nghiệp. Khi các kỳ vọng này được phản ánh trong GTCN, SV sẽ đánh giá khởi nghiệp là lựa chọn mang lại nhiều lợi ích và đáng để theo đuổi. Theo EEM, mức độ đáng mong đợi và tính hấp dẫn cao hơn sẽ làm gia tăng YDKN. Vì vậy, GTCN được kỳ vọng là cơ chế chuyển hóa một phần tác động của NLST đến YDKN. Do đó, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về vai trò trung gian của GTCN trong mối quan hệ giữa NLST và YDKN như sau:

H12a: Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Năng lực sáng tạo và Ý định khởi nghiệp.

Theo SCCT, KNKN góp phần nâng cao tự hiệu quả và kỳ vọng kết quả vì SV nhận thấy mình có khả năng thực hiện những nhiệm vụ cần thiết trong quá trình khởi nghiệp.

Cảm nhận năng lực tốt hơn giúp SV đánh giá cao hơn các lợi ích tiềm năng và giảm mức độ rủi ro cảm nhận, qua đó làm tăng GTCN. Theo EEM, khi khởi nghiệp được đánh giá là khả thi và đáng mong đợi hơn, YDKN sẽ được củng cố. Do đó, GTCN được kỳ vọng truyền dẫn một phần tác động của KNKN đến YDKN. Do đó, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về vai trò trung gian của GTCN trong mối quan hệ giữa KNKN và YDKN như sau:

H12b: Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Kỹ năng khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp.

TPB xác định thái độ là tiền tố gần của ý định hành vi. Trong mô hình nghiên cứu này, TDKN phản ánh sự đánh giá tổng quát của SV đối với việc trở thành doanh nhân, còn GTCN phản ánh sự lượng giá cụ thể hơn về các lợi ích, ý nghĩa và rủi ro của lựa chọn khởi nghiệp. Khi TDKN tích cực, SV có xu hướng diễn giải các kết quả dự kiến theo hướng thuận lợi hơn, qua đó làm tăng GTCN. Theo EEM, sự gia tăng tính hấp dẫn và mức độ đáng mong đợi của khởi nghiệp sẽ thúc đẩy YDKN. Vì vậy, ngoài tác động trực tiếp theo TPB, TDKN còn có thể tác động gián tiếp đến YDKN thông qua GTCN. Quan hệ này được xem là một mở rộng của TPB, không phải là quan hệ nguyên gốc được quy định trực tiếp trong lý thuyết. Do đó, tác động trung gian cần được kiểm định bằng ý nghĩa thống kê của tác động gián tiếp. Cho nên, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về vai trò trung gian của GTCN trong mối quan hệ giữa TDKN và YDKN như sau:

H12c: Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Thái độ đối với khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp.

Theo EEM, YDKN được hình thành khi cá nhân nhận thấy khởi nghiệp vừa khả thi vừa đáng mong đợi. NDCH giúp SV phát hiện nhu cầu thị trường, hình dung khả năng tạo ra giá trị và đánh giá rõ hơn tiềm năng của một ý tưởng kinh doanh. SCCT bổ sung rằng năng lực nhận diện và xử lý thông tin về cơ hội làm tăng kỳ vọng kết quả của lựa chọn nghề nghiệp. Khi cơ hội được nhận diện rõ, SV có xu hướng đánh giá cao hơn lợi ích và giảm mức độ mơ hồ, từ đó nâng cao GTCN. GTCN cao hơn tiếp tục làm tăng YDKN theo cơ chế tính đáng mong đợi của EEM. Do đó, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về vai trò trung gian của GTCN trong mối quan hệ giữa NDCH và YDKN như sau:

H12d: Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ

giữa Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh và Ý định khởi nghiệp.

Theo SCCT, VTL cung cấp các nguồn lực tâm lý giúp SV củng cố tự hiệu quả, duy trì kỳ vọng kết quả tích cực và kiên trì theo đuổi mục tiêu nghề nghiệp. SV có mức tự tin, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi cao thường đánh giá khó khăn và rủi ro khởi nghiệp theo hướng có thể kiểm soát, đồng thời ghi nhận rõ hơn các lợi ích tiềm năng. Do đó, VTL làm tăng GTCN. Theo EEM, khi khởi nghiệp được đánh giá là hấp dẫn và đáng mong đợi hơn, YDKN sẽ gia tăng. Do đó, nghiên cứu này sẽ cung cấp bằng chứng thực nghiệm về vai trò trung gian của GTCN trong mối quan hệ giữa VTL và YDKN như sau:

H12e: Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Vốn tâm lý và Ý định khởi nghiệp.

Các giả thuyết nghiên cứu được xây dựng trên cơ sở vận dụng có chọn lọc các lý thuyết nền đã trình bày tại Mục 2.2. Mỗi giả thuyết được gắn với một lý thuyết cốt lõi và chỉ bổ sung lý thuyết thứ hai khi cần giải thích một mắt xích khác biệt trong cơ chế tác động. Việc phân công chức năng lý thuyết cho từng giả thuyết được tổng hợp trong Bảng 2.3.

Bảng 2.3. Sự hỗ trợ của các lý thuyết nền trong các giả thuyết nghiên cứu

Giả thuyết nghiên cứu		Lý thuyết	Cơ chế lý thuyết chủ yếu
H1	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	EEM	GTCN làm tăng tính đáng mong đợi và mức độ hấp dẫn của khởi nghiệp.
H2	Năng lực sáng tạo có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.	SCCT	NLST làm tăng tự hiệu quả và kỳ vọng về khả năng tạo giá trị.
H3	Năng lực sáng tạo có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	SCCT	NLST củng cố niềm tin năng lực và khả năng xử lý bất định.
H4	Kỹ năng khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.	SCCT	KNKN làm tăng tự hiệu quả, kỳ vọng kết quả và giảm rủi ro cảm nhận.
H5	Kỹ năng khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	TPB; SCCT	KNKN làm tăng kiểm soát hành vi cảm nhận và tự hiệu quả.
H6	Thái độ đối với khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.	TPB; SVT	Thái độ tích cực và sự phù hợp giá trị tạo ra khung đánh giá thuận lợi.
H7	Thái độ đối với khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	TPB	Thái độ thuận lợi làm tăng ý định thực hiện hành vi.

	<i>Giả thuyết nghiên cứu</i>	<i>Lý thuyết</i>	<i>Cơ chế lý thuyết chủ yếu</i>
H8	Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.	EEM; SCCT	NDCH làm tăng tính khả thi, kỳ vọng kết quả và khả năng tạo giá trị.
H9	Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	EEM	Cơ hội được nhận diện rõ làm khởi nghiệp trở nên khả thi và đáng mong đợi.
H10	Vốn tâm lý có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp.	SCCT	VTL làm tăng kỳ vọng tích cực và giảm mức độ đe dọa của rủi ro.
H11	Vốn tâm lý có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	SCCT	VTL củng cố tự hiệu quả, khả năng kiên trì và kỳ vọng nghề nghiệp.
H12a	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa NLST và YDKN.	EEM; SCCT	NLST tác động đến YDKN thông qua sự đánh giá giá trị của khởi nghiệp.
H12b	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa KNKN và YDKN.	EEM; SCCT	KNKN tác động đến YDKN thông qua tự hiệu quả và GTCN.
H12c	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa TDKN và YDKN.	TPB; EEM	TDKN tác động đến YDKN một phần thông qua sự lượng giá cụ thể về khởi nghiệp.
H12d	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa NDCH và YDKN.	EEM; SCCT	NDCH làm tăng GTCN, từ đó nâng cao YDKN.
H12e	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa VTL và YDKN.	EEM; SCCT	VTL làm tăng kỳ vọng kết quả và GTCN, từ đó thúc đẩy YDKN.

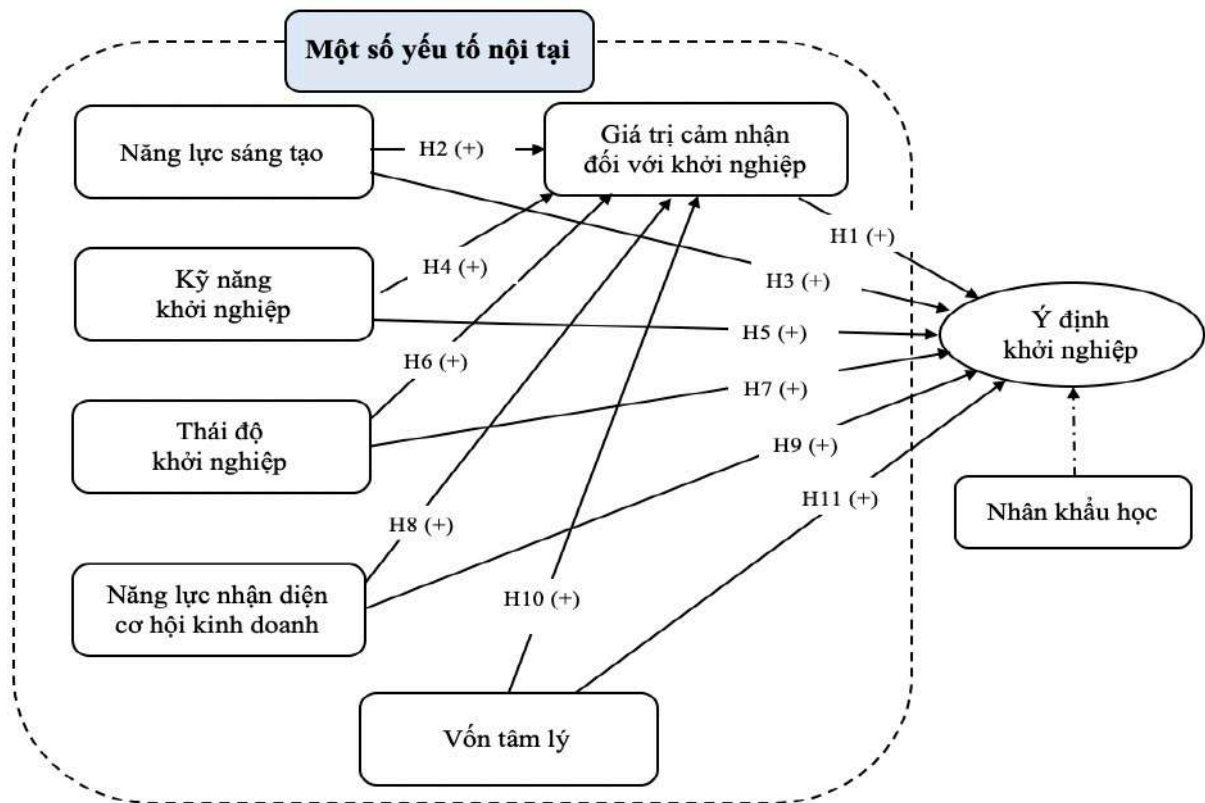
(Nguồn: Tổng hợp của tác giả)

Như vậy, trong nghiên cứu này, năm lý thuyết nền được trình bày trong nghiên cứu này có chức năng giải thích khác nhau và không được sử dụng đồng thời cho tất cả các giả thuyết. TPB giữ vai trò cốt lõi trong việc giải thích tác động của thái độ và cảm nhận về khả năng kiểm soát hành vi đến YDKN. EEM được sử dụng để lý giải vai trò của tính hấp dẫn, tính đáng mong đợi và tính khả thi cảm nhận trong quá trình hình thành YDKN. SCCT giải thích cách các năng lực và nguồn lực cá nhân làm gia tăng tự hiệu quả, kỳ vọng kết quả và sự sẵn sàng lựa chọn khởi nghiệp như một hướng nghề nghiệp (Ajzen, 1991; Lent & c.s., 1994; Shapero & Sokol, 1982). SVT được sử dụng có chọn lọc để giải thích sự phù hợp giữa lựa chọn khởi nghiệp và hệ giá trị cá nhân, đặc biệt trong quan hệ giữa TDKN và GTCN. Còn SDT cung cấp nền tảng hỗ trợ về động lực tự chủ và cảm nhận năng lực (Ryan & Deci, 2000; Schwartz, 1992).

2.5 Mô hình nghiên cứu đề xuất

Trên cơ sở tổng hợp và phân tích nhiều nghiên cứu liên quan được trình bày tại các

Mục 2.1 - 2.4, cùng với các lập luận đã nêu, tác giả tiến hành xây dựng và mô hình hóa mối quan hệ giữa các yếu tố nghiên cứu như được minh họa trong Hình 2.1.



Hình 2.1. Mô hình nghiên cứu đề xuất

Tóm tắt Chương 2

Chương 2 trình bày cơ sở lý thuyết và khung phân tích của nghiên cứu, tập trung hệ thống hóa các lý thuyết nền và các khái niệm cốt lõi liên quan đến YDKN của SV. Trên phương diện lý thuyết, chương này tích hợp các khung tiếp cận chủ đạo gồm TPB, Thuyết Nhận thức xã hội (SCCT), Thuyết Giá trị (SVT) và Thuyết Tự quyết (SDT) và nhằm giải thích cơ chế hình thành YDKN thông qua TDKN, nhận thức kiểm soát hành vi, động lực tự chủ và các nguồn lực tâm lý tích cực. Đồng thời, Chương này làm rõ nội hàm và sự tiến hóa khái niệm của các yếu tố nội tại trong mô hình, bao gồm NLST, NDCH, KNKN, TDKN, VTL và GTCN; trong đó nhấn mạnh vai trò của GTCN như một cấu trúc đa chiều phản ánh giá trị cảm xúc, kinh tế, xã hội, tri thức và rủi ro giá trị trong bối cảnh SV. Trên cơ sở lược khảo và tổng hợp các công trình trước, Chương này phát triển các giả thuyết nghiên cứu thể hiện mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và YDKN trong bối cảnh SV Việt Nam và đề xuất mô hình nghiên cứu để làm nền tảng lý luận cho thiết kế nghiên cứu và kiểm định thực nghiệm ở các chương tiếp theo.

CHƯƠNG 3

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1 Quy trình nghiên cứu

Nghiên cứu này lựa chọn thiết kế nghiên cứu hỗn hợp theo trình tự khám phá vì mục tiêu nghiên cứu không chỉ dừng lại ở kiểm định mô hình lý thuyết, mà còn cần hiệu chỉnh thang đo và mô hình cho phù hợp với bối cảnh SV Việt Nam. Trong đó, giai đoạn định tính được sử dụng để rà soát, điều chỉnh ngôn ngữ thang đo và bổ sung các khía cạnh phù hợp với bối cảnh nghiên cứu; giai đoạn định lượng sơ bộ nhằm kiểm tra bước đầu độ tin cậy và giá trị của thang đo; và giai đoạn định lượng chính thức nhằm kiểm định mô hình đo lường, mô hình cấu trúc và các giả thuyết nghiên cứu. Cách tiếp cận này giúp bảo đảm sự kết nối giữa nền tảng lý thuyết, kết quả thảo luận chuyên gia và bằng chứng thực nghiệm. Quy trình nghiên cứu của nghiên cứu này được khái quát và trình bày trong Hình 3.1.

Nhằm triển khai đề tài nghiên cứu, tác giả thiết kế một quy trình nghiên cứu gồm ba giai đoạn: (i) Nghiên cứu định tính được thực hiện nhằm xây dựng mô hình nghiên cứu và phát triển thang đo sơ bộ cho các yếu tố trong mô hình; (ii) Nghiên cứu định lượng sơ bộ được tiến hành để đánh giá, hiệu chỉnh thang đo, qua đó hình thành thang đo chính thức và xây dựng bảng câu hỏi phục vụ nghiên cứu định lượng chính thức; và (iii) Nghiên cứu định lượng chính thức được triển khai nhằm kiểm định mô hình nghiên cứu và các giả thuyết đã đề xuất. Trên cơ sở đó, toàn bộ quá trình nghiên cứu được cụ thể hóa thông qua các bước thực hiện như sau:

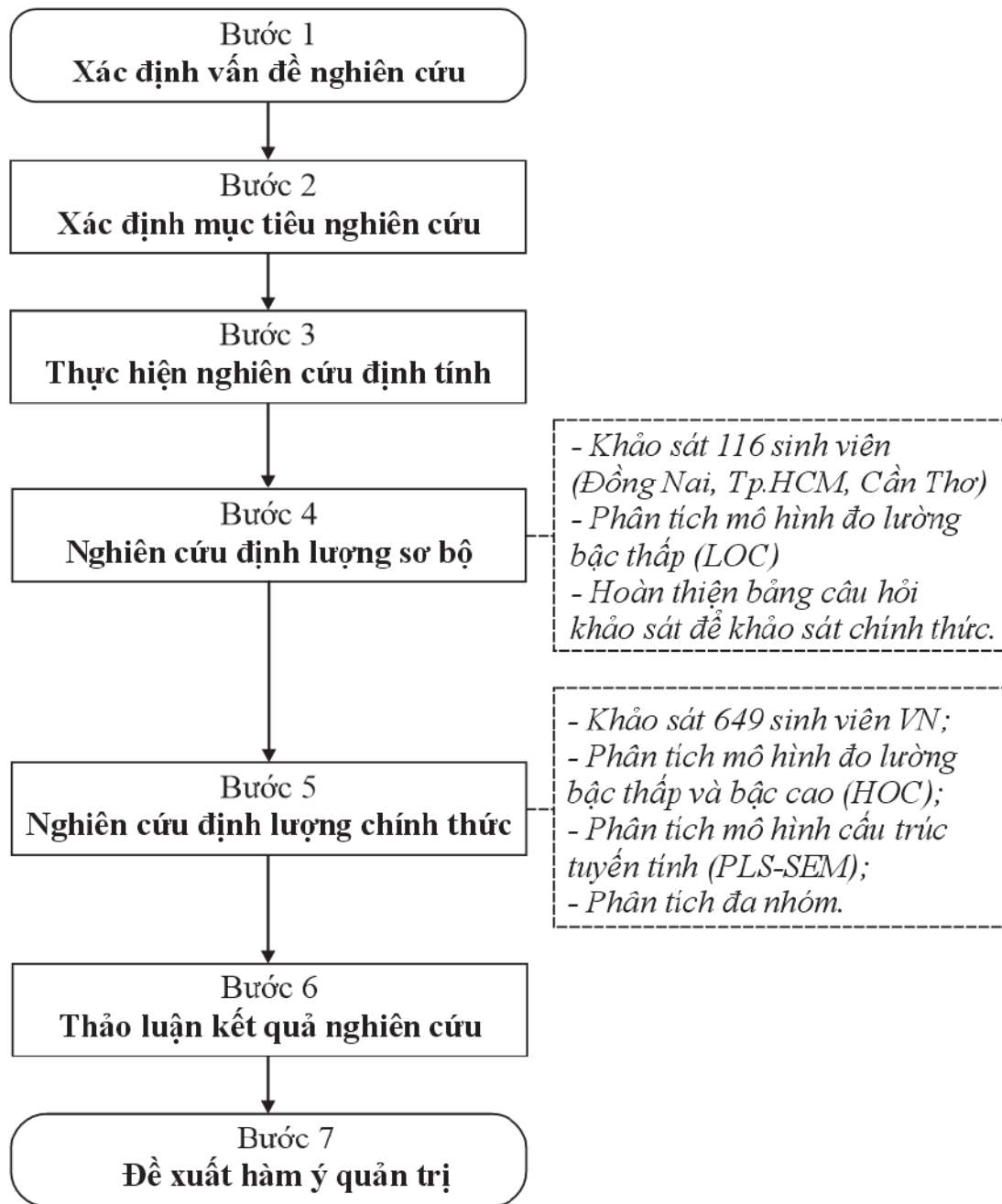
** Bước 1: Xác định vấn đề nghiên cứu của đề tài*

Đây là giai đoạn nghiên cứu then chốt, có ý nghĩa quyết định đối với chất lượng và mức độ thành công của nghiên cứu này. Cụ thể, ở trong giai đoạn này, tác giả tiến hành thu thập và sàng lọc các tài liệu tham khảo liên quan đến đề tài nghiên cứu, đồng thời thực hiện lược khảo có chọn lọc các công trình nghiên cứu trước đó trong và ngoài nước nhằm tổng hợp các lý thuyết nền và cơ sở lý luận có liên quan. Song song với đó, tác giả xác định các khoảng trống nghiên cứu còn tồn tại, làm cơ sở định hướng cho nội dung và mục tiêu của nghiên cứu này.

** Bước 2: Xác định mục tiêu nghiên cứu của đề tài*

Trên cơ sở các vấn đề nghiên cứu đã được xác định ở Bước 1, tác giả tiến hành xây

dựng và trình bày hệ thống câu hỏi nghiên cứu, đồng thời xác định mục tiêu nghiên cứu tổng quát cũng như các mục tiêu nghiên cứu cụ thể cần đạt được của đề tài. Các câu hỏi nghiên cứu được thiết kế nhằm làm rõ và cụ thể hóa từng mục tiêu nghiên cứu tương ứng. Trong phạm vi nghiên cứu này, các câu hỏi nghiên cứu và mục tiêu nghiên cứu đã được xác định và trình bày chi tiết tại Mục 1.2 của Chương 1.



Hình 3.1. Quy trình nghiên cứu

(Nguồn: Đề xuất của tác giả)

* *Bước 3: Nghiên cứu định tính*

Để đạt được các mục tiêu nghiên cứu như trên, việc lược khảo các công trình khoa

học có liên quan đến đề tài và tổng quan các tài liệu đó có vai trò quan trọng để tác giả xác định nội hàm các khái niệm chính được dùng trong nghiên cứu này, mối quan hệ giữa các khái niệm đó, các giả thuyết nghiên cứu cũng như mô hình nghiên cứu như đã được trình bày trong Chương 2. Trên cơ sở mô hình và các thang đo được kế thừa từ nghiên cứu trước, tác giả xây dựng bộ thang đo ban đầu và dàn bài thảo luận nhóm. Nghiên cứu định tính được thực hiện với 9 chuyên gia theo hai hoạt động liên kết. Trước hết, mỗi chuyên gia nghiên cứu độc lập mô hình và các phát biểu đo lường, đánh dấu phương án giữ nguyên, điều chỉnh, loại bỏ hoặc bổ sung, đồng thời ghi rõ lý do. Tiếp theo, các chuyên gia tham gia thảo luận nhóm nhằm trao đổi về những nội dung chưa thống nhất, làm rõ cách hiểu của từng biến quan sát và đề xuất phương án hiệu chỉnh phù hợp với bối cảnh SV tại Việt Nam. Ý kiến được tổng hợp theo từng cấu trúc và biến quan sát, sử dụng mã chuyên gia từ CG1 đến CG9. Các nhận xét được phân loại theo sáu nhóm nội dung: sự phù hợp với định nghĩa khái niệm; mức độ đại diện cho nội hàm thang đo; độ rõ ràng của cách diễn đạt; sự phù hợp văn hóa và bối cảnh; mức độ trùng lặp; và đề xuất điều chỉnh. Quyết định giữ, sửa, loại bỏ hoặc bổ sung biến quan sát được thực hiện theo các tiêu chí trình bày tại Mục 3.2.1. Kết quả của bước này được sử dụng để hình thành bảng câu hỏi phục vụ nghiên cứu định lượng sơ bộ.

** Bước 4: Nghiên cứu định lượng sơ bộ*

Các thang đo sử dụng trong nghiên cứu này được kế thừa từ các thang đo gốc tại các thị trường nước ngoài và được điều chỉnh, hoàn thiện từ kết quả nghiên cứu định tính. Nghiên cứu định lượng sơ bộ được thực hiện nhằm đánh giá sơ bộ độ tin cậy của thang đo bằng Cronbach's Alpha. Mẫu nghiên cứu được thực hiện với cỡ mẫu là 200 SV đang theo học tại một số CSGDĐH ở TP. Hồ Chí Minh (Trường Đại học Công Nghệ TP. Hồ Chí Minh- HUTECH và Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh-UEH), Đồng Nai (Trường Đại học Lạc Hồng, Trường Đại học Công nghệ Đồng Nai), và Tp. Cần Thơ (Trường Kinh tế- Đại học Cần Thơ, Trường Đại học Nam Cần Thơ) và được chọn theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện. Tác giả chọn khảo sát đối với các SV ở các tỉnh/thành này bởi vì các yếu tố khoa học lẫn yếu tố thực tiễn như sau:

- ✓ Ba địa phương này đại diện cho các trung tâm giáo dục - kinh tế của ba vùng kinh tế trọng điểm khác nhau: TP. Hồ Chí Minh thuộc Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, Đồng Nai là tỉnh công nghiệp lớn thuộc vành đai công nghiệp Đông Nam Bộ, trong khi Cần Thơ là trung tâm giáo dục - kinh tế của Đồng bằng sông Cửu

Long (Nguyễn & Trần, 2021). Sự khác biệt về bối cảnh kinh tế - xã hội và hệ sinh thái khởi nghiệp tại mỗi địa phương tạo điều kiện kiểm nghiệm thang đo trong những môi trường đa dạng, giúp đánh giá khả năng khái quát hóa của thang đo (Bryman, 2016).

- ✓ Các CSGDDH tại ba địa phương này có đặc điểm đào tạo khác nhau, từ định hướng nghiên cứu đến định hướng ứng dụng, quy mô tuyển sinh, và sự đa dạng ngành nghề. Sự đa dạng này giúp kiểm tra tính ổn định và độ tin cậy của thang đo trong các nhóm SV có điều kiện học tập và môi trường phát triển ý tưởng khởi nghiệp khác nhau.
- ✓ Theo khuyến nghị của nhiều nghiên cứu phương pháp (DeVellis, 2017; Boateng & c.s., 2018), khảo sát sơ bộ thường áp dụng phương pháp lấy mẫu thuận tiện nhằm nhanh chóng thu thập dữ liệu từ nhóm đối tượng có thể tiếp cận dễ dàng, với mục tiêu chính là đánh giá sơ bộ độ tin cậy nội bộ (Cronbach's Alpha), hơn là ước lượng tham số cho toàn bộ tổng thể. Do đó, việc chọn ba địa phương mà tác giả có sẵn kênh liên hệ với các trường đại học không chỉ giúp tối ưu nguồn lực mà còn vẫn đảm bảo sự đa dạng cần thiết cho giai đoạn tiền khảo sát.

Bước nghiên cứu này được thực hiện nhằm đánh giá sơ bộ độ tin cậy và hội tụ cũng như độ phân biệt của các thang đo; trong đó, tác giả tiến hành đánh giá mô hình đo lường bậc thấp (LOC- Lower Order Constructs) bằng phần mềm SmartPLS 4.0. Kết quả của nghiên cứu định lượng sơ bộ thang đo được hoàn chỉnh và sử dụng để thiết kế bảng câu hỏi chính thức cho nghiên cứu định lượng chính thức ở bước tiếp theo.

** Bước 5: Nghiên cứu định lượng chính thức*

Bước này được thực hiện với phương pháp chọn mẫu thuận tiện, phi xác suất. Mẫu khảo sát là các SV đang theo học tại các CSGDDH ở Việt Nam. Dữ liệu được thu thập bằng hai hình thức: khảo sát trực tiếp bằng bảng hỏi giấy và khảo sát trực tuyến thông qua Google Forms/mã QR. Mục đích của nghiên cứu định lượng chính thức nhằm đánh giá độ tin cậy và giá trị của thang đo, đồng thời kiểm định mức độ phù hợp của mô hình và các giả thuyết nghiên cứu. Tác giả sử dụng phần mềm SmartPLS V4.0 để phân tích mô hình đo lường và mô hình cấu trúc tuyến tính với phương pháp PLS-SEM để kiểm định giả thuyết nghiên cứu. Nghiên cứu lựa chọn PLS-SEM thay vì CB-SEM vì ba lý do chính: (1) Nghiên cứu hướng đến dự báo và giải thích YDKN của SV hơn là chỉ kiểm định sự phù hợp của một lý thuyết đã hoàn thiện; (2) Mô hình nghiên cứu tương đối

phức tạp, bao gồm nhiều biến tiềm ẩn và mối quan hệ trung gian, nên PLS-SEM phù hợp hơn trong việc ước lượng đồng thời các tác động trực tiếp và gián tiếp; và (3) Một số khái niệm trong mô hình, đặc biệt là GTCN đối với khởi nghiệp, còn mới trong bối cảnh Việt Nam và dữ liệu khảo sát khó bảo đảm phân phối chuẩn đa biến. Do đó, PLS-SEM là lựa chọn phù hợp hơn nhờ tính linh hoạt, khả năng xử lý dữ liệu không chuẩn và nhấn mạnh năng lực dự báo của mô hình.

** Bước 6: Thảo luận kết quả nghiên cứu*

Sau khi phân tích kết quả nghiên cứu trong Bước 5, tác giả tiến hành đối sánh kết quả có được với những nghiên cứu trước nhằm chỉ ra những điểm giống và khác nhau của những phát hiện trong nghiên cứu này và những công trình đó nhằm làm nổi bật giá trị đóng góp của nghiên cứu này. Ngoài ra, tác giả cũng sẽ thảo luận kết quả đạt được với các chuyên gia nhằm thu thập thêm ý kiến đóng góp để tác giả có thể đề xuất các hàm ý quản trị phù hợp với lý thuyết và thực tiễn của các CSGDDH tại Việt Nam.

** Bước 7: Hàm ý quản trị*

Bước cuối cùng này được thực hiện để rút ra kết luận chung của nghiên cứu này và đề xuất các hàm ý quản trị nhằm giúp các CSGDDH tại Việt Nam thúc đẩy và khuyến khích SV lựa chọn việc khởi nghiệp như là một lựa chọn nghề nghiệp tương lai.

3.2 Nghiên cứu định tính

3.2.1 Thiết kế và quy trình thực hiện nghiên cứu định tính

Nghiên cứu định tính được thực hiện nhằm: (i) đánh giá mức độ phù hợp của các khái niệm và quan hệ trong mô hình với bối cảnh nghiên cứu; (ii) đánh giá giá trị nội dung và tính đại diện của các biến quan sát; (iii) điều chỉnh ngôn ngữ để các phát biểu rõ ràng, dễ hiểu và phù hợp với SV Việt Nam; (iv) phát hiện các biến quan sát trùng lặp hoặc chưa phù hợp với cấu trúc; và (v) xem xét khả năng bổ sung hoặc cấu trúc lại các thành phần thang đo trước khi khảo sát sơ bộ.

Trên cơ sở các yếu tố được đề xuất trong mô hình nghiên cứu tại Hình 2.1, tác giả tiến hành xây dựng các thang đo tương ứng làm nền tảng cho hoạt động phỏng vấn chuyên gia và thảo luận nhóm. Xuất phát từ các thang đo gốc được tổng hợp thông qua lược khảo tài liệu, tác giả thực hiện dịch thuật sang tiếng Việt và điều chỉnh nội dung nhằm bảo đảm sự phù hợp với bối cảnh nghiên cứu của nghiên cứu này; chi tiết các thang đo này được trình bày tại Phụ lục IV.

Các chuyên gia được lựa chọn theo phương pháp chọn mẫu có chủ đích. Tiêu chí

lựa chọn gồm: (i) có chuyên môn về quản trị kinh doanh, khởi nghiệp, hành vi tổ chức, tâm lý học hoặc giáo dục đại học; (ii) có kinh nghiệm nghiên cứu định lượng, xây dựng hoặc sử dụng thang đo; hoặc (iii) có kinh nghiệm thực tiễn trong đào tạo, tư vấn, ươm tạo và hỗ trợ khởi nghiệp cho SV. Việc kết hợp chuyên gia học thuật và chuyên gia thực tiễn nhằm bảo đảm các biến quan sát vừa phù hợp về lý thuyết vừa có khả năng được SV hiểu và trả lời trong bối cảnh Việt Nam. Tổng cộng có 9 chuyên gia tham gia nghiên cứu (Danh tính được bảo mật và mã hóa từ CG1 đến CG9, thông tin chi tiết tại Phụ lục II); bao gồm:

- ✓ 3 giảng viên (GV) thuộc các khoa đào tạo ngành Quản trị kinh doanh, Khởi nghiệp & Đổi mới sáng tạo và có công bố khoa học liên quan đến YDKN, hành vi khởi nghiệp, năng lực khởi nghiệp, VTL, sáng tạo, thái độ; cụ thể, 01 GV từ Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh (UEH), 01 GV từ Trường Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh và 01 GV từ Trường Đại học Thủ Dầu Một.
- ✓ 3 nhà sáng lập startup, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ, thương mại điện tử, dịch vụ sáng tạo, nông nghiệp công nghệ cao bởi vì họ có trải nghiệm trực tiếp về quá trình hình thành YDKN, vượt qua rào cản, phát triển kỹ năng và VTL;
- ✓ 3 chuyên gia/huấn luyện viên (coach/mentor) trong các chương trình ươm tạo, tăng tốc khởi nghiệp bởi vì họ có kinh nghiệm trực tiếp đào tạo SV, thanh niên khởi nghiệp, hiểu rõ về mức độ sáng tạo, KNKN và TDKN của SV.

Dữ liệu định tính được thu thập bằng dàn bài thảo luận nhóm bán cấu trúc (Chi tiết tại Phụ lục III). Trước buổi thảo luận, các chuyên gia được cung cấp định nghĩa khái niệm, nguồn thang đo gốc, bản dịch tiếng Việt và danh sách biến quan sát dự kiến. Mỗi chuyên gia đánh giá độc lập từng biến quan sát theo các tiêu chí: sự cần thiết, mức độ phù hợp với khái niệm, độ rõ ràng, khả năng hiểu của SV, sự phù hợp với bối cảnh Việt Nam và mức độ trùng lặp. Trong buổi thảo luận, tác giả lần lượt giới thiệu từng khái niệm và biến quan sát; các chuyên gia trình bày nhận xét, trao đổi về những nội dung chưa thống nhất và đề xuất phương án điều chỉnh. Việc thảo luận được tiếp tục cho đến khi các quan điểm chính đã được ghi nhận đầy đủ và không xuất hiện thêm nội dung mới có ý nghĩa đối với việc hiệu chỉnh mô hình hoặc thang đo. Việc tổ chức dàn bài theo trình tự, tạo điều kiện cho từng thành viên phát biểu và lập hồ sơ đầy đủ về kết quả thảo luận phù hợp với nguyên tắc thực hiện nghiên cứu nhóm tập trung (Krueger & Casey, 2015).

Dữ liệu được xử lý bằng phương pháp phân tích nội dung định hướng. Các định nghĩa khái niệm và cấu trúc thang đo từ cơ sở lý thuyết được sử dụng để xây dựng khung mã ban đầu; những nhận xét không phù hợp với các nhóm mã có sẵn được ghi nhận như mã bổ sung. Phân tích nội dung định hướng phù hợp trong trường hợp nghiên cứu đã có khung lý thuyết và hệ thống khái niệm trước khi thu thập dữ liệu (Hsieh & Shannon, 2005). Đơn vị phân tích là từng nhận xét của chuyên gia đối với một khái niệm, thành phần hoặc biến quan sát. Tác giả tổng hợp số chuyên gia đồng ý, nội dung bất đồng, lý do đề xuất và quyết định xử lý. Do nhóm chuyên gia gồm 9 thành viên, nghiên cứu sử dụng ngưỡng tối thiểu 7/9 chuyên gia, tương ứng 77,78%, để xác định mức đồng thuận chấp nhận được đối với sự phù hợp của một biến quan sát. Kết quả được đối chiếu lại với định nghĩa khái niệm và nguồn thang đo gốc trước khi hoàn thiện thang đo dùng cho khảo sát sơ bộ.

3.2.2 Kết quả nghiên cứu định tính

Kết quả tổng hợp cho thấy 9 chuyên gia thống nhất về sự cần thiết của vấn đề nghiên cứu và tính phù hợp tổng thể của mô hình đề xuất. Ý kiến chuyên gia không làm phát sinh thêm một yếu tố tiền đề mới trong mô hình, nhưng dẫn đến việc điều chỉnh ngữ nghĩa của một số biến quan sát, loại bỏ các nội dung trùng lặp, rà soát vị trí của biến trong từng thành phần và cấu trúc lại một số nội dung của thang đo GTCN. Việc xử lý ý kiến được thực hiện theo ma trận mã hóa và tiêu chí quyết định đã trình bày tại Mục 3.2.1. Đối với mỗi biến quan sát, tác giả tổng hợp số chuyên gia đồng ý, nhóm nhận xét chính, mức độ phù hợp với định nghĩa khái niệm và quyết định xử lý. Các biến đạt ngưỡng đồng thuận và không có vấn đề đáng kể được giữ nguyên; các biến có nội dung phù hợp nhưng cách diễn đạt chưa rõ được điều chỉnh; các biến trùng lặp hoặc không đại diện đúng cấu trúc được loại bỏ; các nội dung mới chỉ được bổ sung khi vừa có mức đồng thuận cần thiết vừa có cơ sở lý thuyết phù hợp. Kết quả chi tiết của quá trình mã hóa và xử lý ý kiến chuyên gia được trình bày tại Phụ lục IV. Các tiểu mục tiếp theo tóm tắt những điều chỉnh quan trọng đối với từng thang đo.

3.2.2.1 Thang đo Ý định khởi nghiệp

Dựa trên thang đo sẵn có của Knezović (2024), tác giả đề xuất thang đo YDKN với 4 biến quan sát để lấy ý kiến của các chuyên gia. Kết quả tổng hợp các ý kiến của các chuyên gia được trình bày trong Phụ lục I. Cả 4 biến quan sát được đề xuất đều đạt được sự nhất trí của các chuyên gia; trong đó, có đề nghị điều chỉnh một biến quan sát

“Tôi rất muốn khởi nghiệp để giới thiệu một biến thể mới của một sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có” thành “Tôi rất muốn khởi nghiệp để giới thiệu phiên bản mới của một sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có” để nội dung được dễ hiểu hơn như được trình bày trong Bảng 2. Với lý do của các chuyên gia nêu ra, sau khi đối chiếu với nội hàm YDKN và thang đo gốc, tác giả tiếp thu đề xuất và điều chỉnh câu chữ mà không làm thay đổi nội dung đo lường của các biến. Như vậy, thang đo YDKN có 4 biến quan sát và được mã hoá trong Bảng 3.1.

Bảng 3.1. Thang đo Ý định khởi nghiệp

<i>Stt</i>	<i>Mã hoá</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ghi chú</i>
1	YDKN1	Hiện nay, nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và tôi có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, tôi muốn khởi nghiệp ngay lập tức.	Kế thừa
2	YDKN2	Sau khi tốt nghiệp, nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và tôi có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, tôi sẽ khởi nghiệp.	Kế thừa
3	YDKN3	Tôi rất muốn khởi nghiệp để khai thác một đổi mới mang tính đột phá.	Kế thừa
4	YDKN4	Tôi rất muốn khởi nghiệp để giới thiệu một phiên bản mới của một sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có.	Điều chỉnh

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu định tính)

3.2.2.2 Thang đo Năng lực sáng tạo

Dựa trên thang đo sẵn có của Biraglia & Kadile (2017) và nhiều nghiên cứu kế thừa của thang đo này như Kumar & Shukla (2022), Murad & c.s. (2021) và Jiatong & c.s. (2021a, b), tác giả đề xuất thang đo NLST của SV với 6 biến quan sát để lấy ý kiến của các chuyên gia. Kết quả tổng hợp các ý kiến của các chuyên gia được trình bày trong Phụ lục II. Cả 6 biến quan sát được đề xuất đều đạt được sự nhất trí của các chuyên gia; trong đó, có đề nghị điều chỉnh một số biến quan sát nhằm làm cho nội dung ngữ nghĩa dễ hiểu hơn như được trình bày trong Bảng 3.2.

Bảng 3.2. Tóm tắt ý kiến chuyên gia về thang đo Năng lực sáng tạo

<i>Stt</i>	<i>Thang đo gốc</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
1	I often come up with creative solutions to problems.	Biraglia & Kadile (2017)	Tôi giỏi trong việc tiếp cận các vấn đề theo cách mới mẻ.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi thường quyết các vấn đề theo cách tiếp cận mới mẻ.
2	I am good at providing a fresh		Tôi thường nảy ra những ý tưởng mới và thiết thực.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi thường có những ý tưởng mới và thiết thực.

<i>Stt</i>	<i>Thang đo gốc</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
	approach to problems.			
3	I often come up with new and practical ideas.		Tôi thường có những ý tưởng mới và mang tính đổi mới.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi thường có những ý tưởng mang tính đổi mới.
4	I often have new and innovative ideas.		Tôi giỏi trong việc tạo ra các ý tưởng sáng tạo.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi thường có các ý tưởng sáng tạo.

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu định tính)

Với lý do của các chuyên gia nêu ra, sau khi đối chiếu với nội hàm NLST và thang đo gốc, tác giả tiếp thu đề xuất và điều chỉnh câu chữ mà không làm thay đổi nội dung đo lường của các biến. Như vậy, thang đo NLST của SV có 6 biến quan sát và được mã hoá trong Bảng 3.3.

Bảng 3.3. Thang đo Năng lực sáng tạo

<i>Stt</i>	<i>Mã hoá</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ghi chú</i>
1	NLST1	Tôi thường đưa ra các giải pháp sáng tạo cho các vấn đề.	Kế thừa
2	NLST2	Tôi thường quyết các vấn đề theo cách tiếp cận mới mẻ.	Điều chỉnh
3	NLST3	Tôi thường có những ý tưởng mới và thiết thực.	Điều chỉnh
4	NLST4	Tôi thường có những ý tưởng mang tính đổi mới.	Điều chỉnh
5	NLST5	Tôi thường có các ý tưởng sáng tạo.	Điều chỉnh
6	NLST6	Tôi thường ủng hộ và thúc đẩy các ý tưởng với người khác.	Kế thừa

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu định tính)

3.2.2.3 Thang đo Kỹ năng khởi nghiệp

Thang đo KNKN do Abuzaid (2024) đề xuất có 3 thành phần: Kỹ năng lãnh đạo, Kỹ năng giao tiếp và Kỹ năng kỹ thuật với tổng số 12 biến quan sát. Tác giả kế thừa 12 biến quan sát của Abuzaid (2024) để lấy ý kiến của các chuyên gia. Các chuyên gia đều nhất trí với 3 thành phần chính đó và có đề xuất một số điều chỉnh. Kết quả tổng hợp các ý kiến của các chuyên gia được trình bày trong Bảng 3.4.

Với lý do của các chuyên gia nêu ra, sau khi đối chiếu với nội hàm KNKN và thang đo gốc, tác giả tiếp thu đề xuất và điều chỉnh câu chữ mà không làm thay đổi nội dung đo lường của các biến. Như vậy, thang đo KNKN có 12 biến quan sát và được mã hoá như được trình bày trong Bảng 3.5.

Bảng 3.4. Tóm tắt ý kiến chuyên gia về thang đo Kỹ năng khởi nghiệp

<i>Stt</i>	<i>Thang đo gốc</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
	Leadership skills		Kỹ năng lãnh đạo	
1	I can use my emotional power to motivate others.	Abuzaid (2024)	Tôi có thể sử dụng sức mạnh cảm xúc để thúc đẩy người khác.	9/9 đồng ý nhưng đề nghị điều chỉnh thành: Tôi có thể tạo động lực cho người khác.
	Technical skills		Kỹ năng kỹ thuật	
2	I can define the supply chain for any product/ service.	Abuzaid (2024)	Tôi có thể xác định chuỗi cung ứng cho bất kỳ sản phẩm hoặc dịch vụ nào.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi có thể xác định chuỗi cung ứng cho các sản phẩm hoặc dịch vụ.

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu định tính)

Bảng 3.5. Thang đo Kỹ năng khởi nghiệp

<i>Stt</i>	<i>Mã hoá</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ghi chú</i>
		Kỹ năng lãnh đạo	
1	KNLD1	Tôi có thể ảnh hưởng đến hành vi của người khác.	Kế thừa
2	KNLD2	Tôi có thể điều phối nỗ lực của người khác để đạt được mục tiêu chung.	Kế thừa
3	KNLD3	Tôi có thể dự đoán trước cách người khác sẽ phản ứng với một ý tưởng hoặc đề xuất mới.	Kế thừa
4	KNLD4	Tôi có thể tạo động lực cho người khác.	Điều chỉnh
		Kỹ năng giao tiếp	
5	KNGT1	Tôi có thể sử dụng từ ngữ phù hợp và rõ ràng khi trò chuyện với người khác.	Kế thừa
6	KNGT2	Tôi có thể dễ dàng truyền đạt ý tưởng của mình đến người khác.	Kế thừa
7	KNGT3	Tôi có thể sử dụng giao tiếp phi ngôn ngữ một cách phù hợp trong khi trò chuyện với người khác.	Kế thừa
8	KNGT4	Tôi biết lắng nghe người khác.	Kế thừa
		Kỹ năng kỹ thuật	
9	KNKT1	Tôi có thể xác định chuỗi cung ứng cho các sản phẩm/ dịch vụ.	Điều chỉnh
10	KNKT2	Tôi có thể mô tả các thông số kỹ thuật của sản phẩm/ dịch vụ.	Kế thừa
11	KNKT3	Tôi có thể xác định các bước để sản xuất sản phẩm/ cung cấp dịch vụ.	Kế thừa
12	KNKT4	Tôi có thể xác định khách hàng tiềm năng cho sản phẩm/ dịch vụ.	Kế thừa

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu định tính)

3.2.2.4 Thang đo Thái độ đối với khởi nghiệp

Thang đo TDKN của Vamvaka & c.s. (2020) có 2 thành phần: Thái độ công cụ (Instrumental attitude) và Thái độ cảm xúc (Affective attitude) với tổng số 5 biến quan sát. Kế thừa thang đo đó, tác giả đề xuất thang đo TDKN để lấy ý kiến của các chuyên gia. Tất cả các chuyên gia đều thống nhất cao khi xem xét các biến quan sát đó. Tuy nhiên, các chuyên gia đề nghị điều chỉnh tên của hai thành phần của thang đo này thành “*Thái độ về kết quả*” và “*Thái độ về cảm xúc*”. Với lý do của các chuyên gia nêu ra, sau khi đối chiếu với nội hàm TDKN và thang đo gốc, tác giả tiếp thu đề xuất và điều chỉnh câu chữ mà không làm thay đổi nội dung đo lường của các biến. Như vậy, thang đo TDKN có 5 biến quan sát và được mã hoá như được trình bày trong Bảng 3.6.

Bảng 3.6. Thang đo Thái độ đối với khởi nghiệp

<i>Stt</i>	<i>Mã hoá</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ghi chú</i>
		Thái độ về kết quả	Kế thừa
1	TDKQ1	Đối với tôi, làm doanh nhân có nhiều lợi ích hơn là bất lợi.	Kế thừa
2	TDKQ2	Khởi nghiệp sẽ mang lại nhiều mặt tích cực hơn tiêu cực.	Kế thừa
		Thái độ về cảm xúc	Kế thừa
3	TDCX1	Tôi cảm thấy nghề doanh nhân hoàn toàn hấp dẫn đối với tôi.	Kế thừa
4	TDCX2	Nếu có cơ hội và nguồn lực, tôi rất muốn thành lập một DN.	Kế thừa
5	TDCX3	Việc trở thành doanh nhân sẽ mang lại cho tôi sự thỏa mãn to lớn.	Kế thừa

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu định tính)

3.2.2.5 Thang đo Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh

Kế thừa 5 biến quan sát từ thang đo NDCH của Kuckertz & c.s. (2017) và nhiều nghiên cứu kế thừa của thang đo này như Duong & c.s. (2025) và Taleb & c.s. (2023), tác giả đề xuất thang đo Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh (NDCH) của SV để lấy ý kiến của các chuyên gia. Kết quả tổng hợp các ý kiến của các chuyên gia được trình bày trong Phụ lục II. Cả 5 biến quan sát được đề xuất đều đạt được sự nhất trí của các chuyên gia; trong đó, có đề nghị điều chỉnh một biến quan sát “*Tôi tìm kiếm cơ hội kinh doanh một cách có hệ thống*” thành “*Tôi biết cách thức tìm kiếm cơ hội kinh doanh*” để nội dung được dễ hiểu hơn. Với lý do của các chuyên gia nêu ra, sau khi đối chiếu với nội hàm NDCH và thang đo gốc, tác giả tiếp thu đề xuất và điều chỉnh câu chữ mà không làm thay đổi nội dung đo lường của các biến. Như vậy, thang đo NDCH của SV có 5

biến quan sát và được mã hoá như được trình bày trong Bảng 3.7.

Bảng 3.7. Thang đo Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh

<i>Stt</i>	<i>Mã hoá</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ghi chú</i>
1	NDCH1	Tôi luôn nhạy bén với các cơ hội kinh doanh.	Kế thừa
2	NDCH2	Tôi nghiên cứu các thị trường tiềm năng để xác định cơ hội kinh doanh.	Kế thừa
3	NDCH3	Tôi tìm kiếm cơ hội kinh doanh một cách có hệ thống.	Điều chỉnh
4	NDCH4	Tôi tìm kiếm thông tin về các ý tưởng mới liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ.	Kế thừa
5	NDCH5	Tôi thường xuyên quan sát môi trường xung quanh để tìm kiếm cơ hội kinh doanh.	Kế thừa

(Nguồn: Kết quả tổng hợp của tác giả)

3.2.2.6 Thang đo Vốn tâm lý

Kế thừa 5 biến quan sát từ thang đo VTL của Luthans & c.s. (2007) và nhiều nghiên cứu kế thừa của thang đo này như Prochazka & c.s. (2023) và Szerdahelyi & c.s. (2024), tác giả đề xuất thang đo VTL của SV để lấy ý kiến của các chuyên gia. Kết quả tổng hợp các ý kiến của các chuyên gia được trình bày trong Phụ lục II. Cả 5 biến quan sát được đề xuất đều đạt được sự nhất trí của các chuyên gia; trong đó, có đề nghị điều chỉnh một biến quan sát “*Tôi cảm thấy tự tin khi đóng góp ý kiến trong các cuộc thảo luận về chiến lược của tổ chức*” thành “*Tôi cảm thấy tự tin khi đóng góp ý kiến trong các cuộc thảo luận nhóm*” để nội dung được phù hợp với đối tượng SV đang còn học tại các CSGDDH. Với lý do của các chuyên gia nêu ra, sau khi đối chiếu với nội hàm VTL và thang đo gốc, tác giả tiếp thu đề xuất và điều chỉnh câu chữ mà không làm thay đổi nội dung đo lường của các biến. Như vậy, thang đo VTL của SV có 5 biến quan sát và được mã hoá như được trình bày trong Bảng 3.8.

Bảng 3.8. Thang đo Vốn tâm lý

<i>Stt</i>	<i>Mã hoá</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ghi chú</i>
1	VTL1	Tôi cảm thấy tự tin khi đóng góp ý kiến trong các cuộc thảo luận nhóm.	Điều chỉnh
2	VTL2	Hiện tại, tôi cảm thấy mình đang đạt được khá nhiều kết quả tốt trong học tập và các hoạt động của bản thân.	Kế thừa
3	VTL3	Tôi có thể nghĩ ra nhiều cách để đạt được các mục tiêu học tập và định hướng của bản thân hiện nay.	Kế thừa

<i>Stt</i>	<i>Mã hoá</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ghi chú</i>
4	VTL4	Tôi có thể vượt qua những giai đoạn khó khăn trong học tập và cuộc sống vì trước đây tôi đã từng trải qua những thử thách tương tự.	Kế thừa
5	VTL5	Tôi lạc quan về tương lai của bản thân.	Kế thừa

(Nguồn: Kết quả tổng hợp của tác giả)

3.2.2.7 Thang đo Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

Thang đo GTCN do Wu & Li (2011) đề xuất có 7 thành phần: Giá trị cảm xúc, Giá trị kinh tế, Giá trị xã hội, Giá trị tri thức, Giá trị tự hiện thực hóa, Sự hy sinh về kinh tế và Sự hy sinh phi kinh tế với tổng số 33 biến quan sát. Thang đo này đã được nhiều nghiên cứu khác khẳng định giá trị, chẳng hạn như Pulaj Brakaj & Šafránková (2024) và Mia & c.s. (2025). Do đó, tác giả kế thừa 33 biến quan sát của Wu & Li (2011) để lấy ý kiến của các chuyên gia. Các chuyên gia đều nhất trí với 4 thành phần: Giá trị cảm xúc, Giá trị kinh tế, Giá trị xã hội, Giá trị tri thức. Đồng thời, 7/9 chuyên gia đề xuất bỏ thành phần “Giá trị tự hiện thực hóa” vì thành phần này có thể không phù hợp với đối tượng là các SV đang học tại các CSGDDH; và có hàm ý đã được nêu ra trong các biến quan sát trong 4 thành phần trên. Đối với hai thành phần Sự hy sinh về kinh tế và Sự hy sinh phi kinh tế, 1/9 chuyên gia đề nghị điều chỉnh Mục 7.6 thành “Rủi ro kinh tế” và Mục 7.7 thành “Rủi ro phi kinh tế”; còn 8/9 đề nghị gom Mục 7.6 và 7.7 thành một khía cạnh khác có thể tổng quát hơn, chẳng hạn như “Rủi ro giá trị”, trong đó bao hàm cả rủi ro về kinh tế và phi kinh tế để phù hợp với đối tượng SV và đề xuất 4 biến quan sát mới. Kết quả tổng hợp các ý kiến của các chuyên gia được trình bày trong Bảng 3.9.

Bảng 3.9. Tóm tắt ý kiến chuyên gia về thang đo Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

Stt	Thang đo gốc	Nguồn tham khảo	Biến quan sát đề xuất	Ý kiến của các chuyên gia
	Self-actualization value		Giá trị tự hiện thực hóa	2/9 đồng ý; 7/9 đề nghị bỏ ra vì điều này có thể không phù hợp với đối tượng là các SV; ngoài ra có hàm ý đã được nêu ra trong các biến quan sát trong 4 thành phần trước.
1	Supervising others	Wu & Li (2011)	Khởi nghiệp giúp tôi quản lý người khác.	
2	Leading to success of an enterprise		Khởi nghiệp giúp tôi có thể dẫn dắt DN đến thành công	
3	Dream fulfillment		Khởi nghiệp giúp tôi hiện thực hóa ước mơ của bản thân.	
	Economic sacrifice		Sự hy sinh về kinh tế	1/9 đề nghị điều chỉnh Mục 7.6 thành “Rủi ro kinh tế” và
4	Salary	Wu & Li (2011)	Khởi nghiệp có thể làm giảm mức thu nhập cá nhân của tôi.	

<i>Stt</i>	<i>Thang đo gốc</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
5	Personal assets		Khởi nghiệp có thể làm giảm giá trị tài sản cá nhân của tôi.	Mục 7.7 thành “Rủi ro phi kinh tế”. 8/9 đề nghị gom Mục 7.6 và 7.7 thành một khía cạnh khác có thể tổng quát hơn, chẳng hạn như “Rủi ro giá trị”, trong đó bao hàm cả rủi ro về kinh tế và phi kinh tế để phù hợp với đối tượng SV với các biến quan sát đề xuất như bên dưới.
6	Opportunity cost		Khởi nghiệp có thể làm tăng chi phí cơ hội của cá nhân tôi.	
7	Working hour		Khởi nghiệp có thể làm tăng thời gian làm việc của tôi.	
8	Risk		Khởi nghiệp có thể làm tăng các rủi ro cá nhân của tôi.	
	Non-economic sacrifice		Sự hy sinh phi kinh tế	
9	Emotional problem	Wu & Li (2011)	Khởi nghiệp có thể làm tăng các vấn đề cảm xúc cá nhân của tôi.	
10	Family problem		Khởi nghiệp có thể làm tăng các vấn đề gia đình của tôi.	
11	Health problem		Khởi nghiệp có thể làm tăng các vấn đề sức khỏe của tôi.	
			Rủi ro giá trị	Đề xuất của các chuyên gia và được 9/9 chuyên gia đồng thuận.
12			Việc khởi nghiệp hiện nay có thể làm chậm tiến độ hoàn thành chương trình học của tôi.	
13			Việc khởi nghiệp có thể làm tôi mất nhiều cơ hội việc làm tốt trong tương lai.	
14			Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro kinh tế (nguồn vốn, thị trường, v.v.).	
15			Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro phi kinh tế (gia đình, sức khỏe, áp lực tâm lý, xung đột, pháp lý, công nghệ, v.v.)	

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu định tính)

GTRR được hình thành do chuyên gia đề xuất tích hợp “sự hy sinh kinh tế” và “sự hy sinh phi kinh tế” thành một cấu trúc chung, vì SV thường đánh giá rủi ro khởi nghiệp như một tổng thể gồm rủi ro tài chính, học tập, nghề nghiệp, gia đình, sức khỏe, tâm lý, pháp lý và công nghệ. Với lý do của các chuyên gia nêu ra, tác giả tiến hành lược khảo cơ sở lý thuyết liên quan để khẳng định cơ sở khoa học của đề xuất này. Theo đó, việc tích hợp này có cơ sở từ logic đánh đổi của Lý thuyết giá trị cảm nhận. Theo Zeithaml (1988), giá trị cảm nhận là sự đánh giá tổng thể được hình thành từ sự so sánh giữa

những lợi ích cá nhân kỳ vọng nhận được và những gì cá nhân phải bỏ ra; do đó, giá trị không chỉ được quyết định bởi mặt lợi ích mà còn chịu sự suy giảm bởi các thành phần bất lợi của lựa chọn. Vận dụng cách tiếp cận này vào quyết định nghề nghiệp khởi nghiệp, Wu & Li (2011) cho rằng cá nhân đánh giá giá trị của việc trở thành doanh nhân thông qua sự cân nhắc giữa lợi ích cảm nhận với các hy sinh kinh tế và phi kinh tế; mặc dù sự hy sinh này thể hiện mặt tiêu cực của quá trình đánh giá giá trị và có khả năng làm giảm GTCN (Sweeney & c.s., 1999). Đối với SV chưa trực tiếp thành lập DN, các hy sinh phần lớn chưa phát sinh trên thực tế mà tồn tại dưới dạng chi phí cơ hội, tổn thất và hậu quả bất lợi được dự kiến trong điều kiện bất định; vì vậy, việc tích hợp chúng vào cấu trúc rủi ro giá trị giúp phản ánh đầy đủ hơn những gì SV cho rằng mình có thể phải đánh đổi khi lựa chọn khởi nghiệp. Tuy nhiên, cấu trúc này mang chiều hướng tiêu cực, làm suy giảm GTCN; theo đó, GTCN được hình thành từ sự đánh giá đồng thời giữa các lợi ích cảm nhận và mức chi phí - rủi ro mà SV dự kiến phải chấp nhận.

Do đó, sau khi đối chiếu với nội hàm GTCN và thang đo gốc, tác giả tiếp thu ý kiến và đồng ý bỏ 3 thành phần: Giá trị tự hiện thực hóa, Sự hy sinh về kinh tế và Sự hy sinh phi kinh tế; đồng thời bổ sung yếu tố “Rủi ro giá trị” với 4 biến quan sát như đã đề xuất. Như vậy, thang đo GTCN có 26 biến quan sát và được mã hoá như được trình bày trong Bảng 3.10.

Bảng 3.10. Thang đo Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

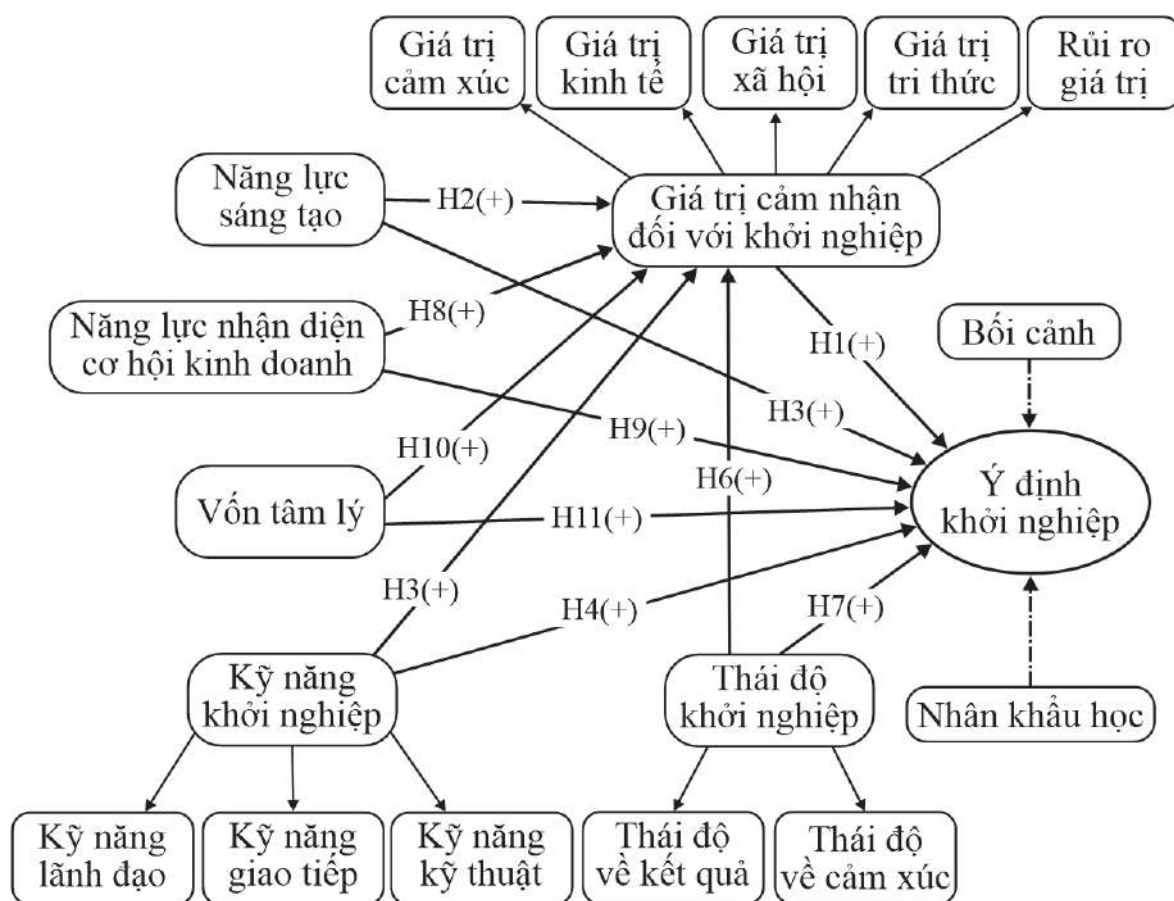
<i>Stt</i>	<i>Mã hoá</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ghi chú</i>
		Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp-<i>Giá trị cảm xúc</i>	
1	GTCX1	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn khao khát đổi mới.	Kế thừa
2	GTCX2	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn nhu cầu đạt thành tựu và cảm giác tự hào.	Kế thừa
3	GTCX3	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn niềm vui thích cá nhân.	Kế thừa
4	GTCX4	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn tinh thần mạo hiểm của cá nhân.	Kế thừa
5	GTCX5	Khởi nghiệp giúp tôi không bao giờ cảm thấy xấu hổ.	Kế thừa
		Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp-<i>Giá trị kinh tế</i>	Kế thừa
6	GTKT1	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn giá trị hiện tại của thu nhập tương lai.	Kế thừa
7	GTKT2	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi tích lũy tài sản.	Kế thừa
8	GTKT3	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi tự chủ về thời gian làm việc.	Kế thừa
9	GTKT4	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi bảo đảm việc làm của bản thân.	Kế thừa
		Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- <i>Giá trị xã hội</i>	Kế thừa
10	GTXH1	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn cảm giác trách nhiệm xã hội.	Kế thừa

<i>Stt</i>	<i>Mã hoá</i>	<i>Biến quan sát đề xuất</i>	<i>Ghi chú</i>
11	GTXH2	Khởi nghiệp giúp tôi xây dựng mạng lưới quan hệ xã hội rộng lớn hơn.	Kế thừa
12	GTXH3	Khởi nghiệp giúp tôi được nhiều người chú ý hơn.	Kế thừa
13	GTXH4	Khởi nghiệp giúp tôi có được địa vị xã hội.	Kế thừa
		Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Giá trị tri thức	Kế thừa
14	GTTT1	Khởi nghiệp giúp tôi có hiểu biết đa chiều.	Kế thừa
15	GTTT2	Khởi nghiệp giúp tôi có thêm kiến thức chuyên môn.	Kế thừa
16	GTTT3	Khởi nghiệp giúp tôi thoải mái sự tò mò về khởi nghiệp.	Kế thừa
17	GTTT4	Khởi nghiệp giúp tôi có thêm những trải nghiệm bổ sung.	Kế thừa
18	GTTT5	Khởi nghiệp giúp tôi ứng dụng kiến thức trong thực tiễn.	Kế thừa
19	GTTT6	Khởi nghiệp giúp tôi tham gia vào việc học hỏi kiến thức mới.	Kế thừa
20	GTTT7	Khởi nghiệp giúp tôi tự tạo ra năng lực riêng cho bản thân.	Kế thừa
21	GTTT8	Khởi nghiệp giúp tôi đạt được tiến bộ liên tục.	Kế thừa
22	GTTT9	Khởi nghiệp giúp tôi cải thiện khả năng đổi mới và sáng tạo.	Kế thừa
		Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Rủi ro giá trị	Bổ sung
23	RRGT1	Việc khởi nghiệp hiện nay có thể làm chậm tiến độ hoàn thành chương trình học của tôi.	Bổ sung mới
24	RRGT2	Việc khởi nghiệp có thể làm tôi mất nhiều cơ hội việc làm tốt trong tương lai.	Bổ sung mới
25	RRGT3	Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro kinh tế (nguồn vốn, thị trường, v.v.).	Bổ sung mới
26	RRGT4	Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro phi kinh tế (gia đình, sức khoẻ, áp lực tâm lý, xung đột, pháp lý, công nghệ, v.v.).	Bổ sung mới

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu định tính)

Trong đó, các biến RRG1 - RRG4 được diễn đạt theo chiều tiêu cực, theo đó điểm số cao phản ánh SV cảm nhận nhiều chi phí, tổn thất và rủi ro hơn khi lựa chọn khởi nghiệp. Do vậy, để thống nhất chiều hướng với các biến quan sát khác, tác giả tiến hành đảo mã toàn bộ các biến quan sát theo công thức $GTRR = 6 - RRG$ nhằm phù hợp với thang Likert từ 1 đến 5. Sau khi đảo mã, điểm số GTRR cao phản ánh mức chi phí và rủi ro cảm nhận thấp hơn, hay mức độ an toàn cảm nhận cao hơn khi khởi nghiệp; tức là khi nhận thấy lựa chọn khởi nghiệp ít tổn kém, ít bất định và có mức độ an toàn cao hơn thì SV có xu hướng đánh giá giá trị của lựa chọn khởi nghiệp tích cực hơn.

Từ việc lược khảo các thang đo như vậy, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu chi tiết hơn từ Hình 2.1 như được thể hiện trong Hình 3.2:



Hình 3.2. Mô hình đề xuất chi tiết

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu định tính)

3.3. Nghiên cứu định lượng sơ bộ

Giai đoạn này được triển khai nhằm tiến hành khảo sát thử nghiệm trên một mẫu nghiên cứu có quy mô hạn chế, qua đó đánh giá mức độ rõ ràng và tường minh về ngữ nghĩa của các biến quan sát, đồng thời kiểm định sơ bộ độ tin cậy và giá trị của các thang đo. Kết quả của giai đoạn này là cơ sở để hoàn thiện công cụ đo lường trước khi thực hiện nghiên cứu định lượng chính thức với quy mô mẫu lớn hơn nhằm kiểm định các giả thuyết nghiên cứu đã đề xuất.

3.3.1 Công cụ thu thập dữ liệu

Trong giai đoạn này, tác giả sử dụng bảng câu hỏi khảo sát được xây dựng sau quá trình nghiên cứu định tính nhằm đánh giá mức độ hoàn thiện của các câu hỏi, đồng thời bảo đảm tính rõ ràng, dễ hiểu và khả năng đọc hiểu đối với các đối tượng tham gia khảo sát. Nội dung và hình thức của bảng câu hỏi khảo sát được trình bày tại Phụ lục V.

3.3.2 Quy trình thu thập dữ liệu

Trong giai đoạn nghiên cứu định lượng sơ bộ, dữ liệu được thu thập nhằm đánh

giá bước đầu mức độ rõ ràng của bảng câu hỏi, khả năng phản hồi của SV và độ tin cậy sơ bộ của các thang đo trước khi triển khai khảo sát chính thức. Đối tượng khảo sát là SV đang theo học tại các CSGDDH ở Việt Nam, được lựa chọn theo phương pháp thuận tiện do giai đoạn này chủ yếu nhằm kiểm tra công cụ đo lường, chưa nhằm khái quát hóa kết quả nghiên cứu. Người trả lời được tiếp cận thông qua giảng viên, đồng nghiệp và các kênh học thuật có liên quan đến SV.

Sau khi thu thập dữ liệu sơ bộ, tác giả tiến hành rà soát các phiếu khảo sát nhằm loại bỏ những phản hồi không hợp lệ, bao gồm phiếu trả lời thiếu nhiều thông tin, trả lời theo một phương án duy nhất trong phần lớn bảng hỏi, hoặc có dấu hiệu không nghiêm túc. Dữ liệu hợp lệ được sử dụng để kiểm định sơ bộ độ tin cậy thang đo thông qua Cronbach's Alpha và tương quan biến - tổng. Các biến quan sát không đạt yêu cầu hoặc có nội dung chưa phù hợp được xem xét điều chỉnh trước khi hình thành bảng câu hỏi chính thức.

Trong khoảng thời gian từ 15/4/2025 - 15/6/2025, thông qua mối quan hệ cá nhân của tác giả, tác giả đã thực hiện phát bảng câu hỏi khảo sát trực tiếp đến 200 SV đang theo học tại một số CSGDDH ở TP. Hồ Chí Minh (Trường Đại học Công Nghệ TP. Hồ Chí Minh- HUTECH và Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh-UEH), Đồng Nai (Trường Đại học Lạc Hồng, Trường Đại học Công nghệ Đồng Nai), và Tp. Cần Thơ (Trường Kinh tế- Đại học Cần Thơ, Trường Đại học Nam Cần Thơ) và được chọn theo phương pháp lấy mẫu thuận tiện, phi xác suất. Kết quả thu về được 147 phiếu (đạt tỷ lệ 73,50%). Sau đó, tác giả tiến hành mã hoá dữ liệu và thực hiện việc làm sạch dữ liệu. Trong 147 quan sát được thu thập, có 31 phiếu bỏ quá nhiều nội dung nên được xem là không hợp lệ. Do đó, giai đoạn nghiên cứu sơ bộ dùng dữ liệu thu thập được từ 116 quan sát hợp lệ để tiến hành phân tích sơ bộ.

3.3.3 Quy trình phân tích dữ liệu

Mục tiêu của giai đoạn này là đánh giá các yêu cầu về giá trị của thang đo nghiên cứu, nhằm bảo đảm rằng các thang đo được sử dụng đáp ứng đầy đủ các tiêu chí cần thiết, bao gồm độ tin cậy, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt. Mô hình nghiên cứu đề xuất, được trình bày tại Hình 3.2, được xác định là mô hình kết quả - nguyên nhân bậc cao; trong đó, các cấu trúc như KNKN, TDKN và GTCN được xem là các cấu trúc bậc cao. Để đánh giá mô hình đo lường bậc cao trong SmartPLS, nhiều nghiên cứu như Wetzels & c.s. (2009), Becker & c.s. (2012) và Ringle & c.s. (2015) đã đề xuất hai cách tiếp cận

chủ yếu, bao gồm: (1) phương pháp các biến quan sát lặp lại và (2) phương pháp hai giai đoạn. Mỗi cách tiếp cận đều có những ưu điểm và hạn chế nhất định. Thông thường, trong phân tích mô hình đo lường bậc cao, các nhà nghiên cứu thường áp dụng phương pháp biến quan sát lặp lại để đánh giá mô hình đo lường bậc thấp (LOC - Lower Order Constructs), sau đó sử dụng kết quả đánh giá mô hình LOC làm dữ liệu đầu vào cho việc kiểm định mô hình bậc cao (HOC - Higher Order Constructs). Trong SmartPLS, mô hình đo lường thường được đánh giá dựa trên một hệ thống các chỉ tiêu cụ thể như sau:

3.3.3.1 Đánh giá chất lượng các biến quan sát

Trong SmartPLS, hệ số tải ngoài (outer loading) của biến quan sát phản ánh mức độ liên kết giữa biến quan sát và biến tiềm ẩn tương ứng. Về mặt kỹ thuật, hệ số tải ngoài được xác định thông qua căn bậc hai của giá trị tuyệt đối R^2 thu được từ phép hồi quy tuyến tính giữa biến tiềm ẩn mẹ và biến quan sát. Theo Hair & c.s. (2016), hệ số tải ngoài của mỗi biến quan sát cần đạt tối thiểu 0,708, bởi vì $0,708^2$ xấp xỉ 0,50, tức là biến tiềm ẩn giải thích được khoảng 50% phương sai của biến quan sát. Nhằm thuận tiện trong việc áp dụng, ngưỡng này thường được làm tròn thành 0,7 và được sử dụng rộng rãi trong nhiều nghiên cứu phân tích dữ liệu bằng phần mềm SmartPLS.

3.3.3.2 Độ tin cậy thang đo (Reliability)

Trong SmartPLS, độ tin cậy của thang đo thường được đánh giá thông qua hai chỉ số chủ yếu là Cronbach's Alpha và độ tin cậy tổng hợp (CR - Composite Reliability). Tuy nhiên, trong thực hành nghiên cứu, chỉ số CR thường được ưu tiên sử dụng hơn do Cronbach's Alpha có xu hướng đánh giá thấp mức độ tin cậy của thang đo. Theo Chin (1998), đối với nhiều nghiên cứu mang tính khám phá, giá trị CR cần đạt từ 0,6 trở lên. Trong khi đó, đối với nhiều nghiên cứu mang tính khẳng định, ngưỡng CR từ 0,7 được xem là phù hợp (Henseler & Sarstedt, 2013; Hair & c.s., 2019).

3.3.3.3 Tính hội tụ (Convergence)

Trong SmartPLS, giá trị hội tụ của thang đo được đánh giá thông qua chỉ số AVE (Average Variance Extracted-phương sai trung bình được trích). Theo Hock & c.s. (2010), một thang đo được xem là đạt giá trị hội tụ khi AVE đạt từ 0,5 trở lên. Nếu thang đo chưa đạt giá trị hội tụ, quy trình thường được áp dụng là loại bỏ lần lượt các biến quan sát có hệ số tải ngoài thấp nhất nhằm cải thiện AVE. Nếu sau quá trình hiệu chỉnh này mà AVE vẫn không đạt ngưỡng yêu cầu, thang đo được kết luận là không bảo đảm giá trị hội tụ và sẽ không được sử dụng trong các phân tích định lượng tiếp theo.

3.3.3.4 Tính phân biệt (*Discriminant Validity*)

Giá trị phân biệt phản ánh mức độ mà các khái niệm đo lường trong mô hình có thể được phân biệt rõ ràng với nhau (Steenkamp & Van Trijp, 1991). Theo Bagozzi & Foxall (1996), việc kiểm định giá trị phân biệt được thực hiện ở hai cấp độ, bao gồm: (i) kiểm định giá trị phân biệt giữa các thành phần trong cùng một khái niệm nghiên cứu và (ii) kiểm định giá trị phân biệt giữa các khái niệm nghiên cứu trong mô hình. Giá trị phân biệt được xem là đạt khi hệ số tương quan giữa hai thành phần của cùng một khái niệm hoặc giữa hai khái niệm khác nhau nhỏ hơn 1 một cách có ý nghĩa thống kê, qua đó cho thấy mô hình có mức độ phù hợp với dữ liệu nghiên cứu.

Thông thường, tính phân biệt của mô hình được đánh giá thông qua tiêu chí Fornell-Larcker, theo đó căn bậc hai của AVE (SQRTAVE) của mỗi cấu trúc phải lớn hơn hệ số tương quan giữa cấu trúc đó với các cấu trúc còn lại trong mô hình (Fornell & Larcker, 1981). Tuy nhiên, Henseler & c.s. (2015) cho rằng giá trị phân biệt được đánh giá chính xác hơn thông qua chỉ số HTMT (tỉ lệ đặc điểm dị biệt - đặc điểm đơn nhất). Theo Garson (2016), giá trị phân biệt giữa hai biến tiềm ẩn được bảo đảm khi chỉ số HTMT nhỏ hơn 1. Henseler & c.s. (2015) đề xuất ngưỡng HTMT dưới 0,9 để khẳng định giá trị phân biệt, trong khi một số nghiên cứu khác như Clark & Watson (1995) và Kline (2015) áp dụng ngưỡng nghiêm ngặt hơn là 0,85.

Để đánh giá chính xác giá trị phân biệt bằng chỉ số HTMT, cần thực hiện kỹ thuật bootstrapping nhằm kiểm định xem giá trị HTMT có khác 1 một cách có ý nghĩa thống kê hay không. Đáng lưu ý, trong quá trình đánh giá giá trị phân biệt, HTMT phải được đánh giá đối với tất cả các cặp cấu trúc phản ánh trong cùng mô hình đo lường, không phân biệt cấu trúc đó giữ vai trò biến ngoại sinh, biến trung gian hay biến nội sinh trong mô hình cấu trúc. Do đó, việc kiểm định phải bao gồm cả các cặp giữa các yếu tố nội tại với GTCN, giữa các yếu tố nội tại với YDKN và giữa GTCN với YDKN. Vai trò nhân quả được giả định giữa hai cấu trúc không làm thay đổi yêu cầu về giá trị phân biệt.

Tóm lại, trong quá trình đánh giá mô hình đo lường bằng SmartPLS, các chỉ số đánh giá cốt lõi cần được xem xét bao gồm: (i) hệ số tải ngoài (chuẩn hóa) của các biến quan sát phải lớn hơn 0,7 (Hair & c.s., 2016); (ii) AVE phải lớn hơn 0,5 nhằm bảo đảm giá trị hội tụ (Hair & c.s., 2016); (iii) CR phải đạt trên 0,7 để khẳng định độ tin cậy thang đo (Hair & c.s., 2016); (iv) Chỉ số HTMT (tỉ lệ đặc điểm dị biệt - đặc điểm đơn nhất) không vượt quá 0,85 (Henseler & c.s., 2015; Ringle & c.s., 2015).

Trên cơ sở các kết quả phân tích thu được từ giai đoạn nghiên cứu định lượng sơ bộ, tác giả tiến hành hoàn thiện bảng câu hỏi khảo sát nhằm phục vụ cho việc triển khai giai đoạn nghiên cứu định lượng chính thức.

3.3.4 Kết quả phân tích định lượng sơ bộ

3.3.4.1 Đánh giá chất lượng các biến quan sát

Kết quả tại Bảng 3.11 cho thấy toàn bộ các biến quan sát trong các thang đo đều có hệ số tải ngoài lớn hơn 0,7. Điều này khẳng định các biến quan sát đáp ứng yêu cầu về chất lượng đo lường và đủ điều kiện để thực hiện các phân tích ở mức độ sâu hơn.

Bảng 3.11. Ma trận hệ số tải ngoài

	GTCX	GTKT	GTRR	GTTT	GTXH	KNGT	KNKT	KNLD	NDCH	NLST	TDCX	TDKQ	VTL	YDKN
GTCX1	0,956													
GTCX2	0,798													
GTCX3	0,802													
GTCX4	0,778													
GTCX5	0,795													
GTKT1		0,944												
GTKT2		0,852												
GTKT3		0,781												
GTKT4		0,799												
GTRR1			0,950											
GTRR2			0,937											
GTRR3			0,805											
GTRR4			0,774											
GTTT1				0,985										
GTTT2				0,776										
GTTT3				0,825										
GTTT4				0,861										
GTTT5				0,834										
GTTT6				0,836										
GTTT7				0,911										
GTTT8				0,864										
GTTT9				0,827										
GTXH1					0,961									
GTXH2					0,882									
GTXH3					0,801									
GTXH4					0,835									
KNGT1						0,957								
KNGT2						0,748								
KNGT3						0,729								
KNGT4						0,843								
KNKT1							0,961							

	GTCX	GTKT	GTRR	GTTT	GTXH	KNGT	KNKT	KNLD	NDCH	NLST	TDCX	TDKQ	VTL	YDKN
KNKT2							0,791							
KNKT3							0,868							
KNKT4							0,783							
KNLD1								0,965						
KNLD2								0,826						
KNLD3								0,891						
KNLD4								0,849						
NDCH1									0,962					
NDCH2									0,780					
NDCH3									0,876					
NDCH4									0,859					
NDCH5									0,807					
NLST1										0,973				
NLST2										0,896				
NLST3										0,814				
NLST4										0,827				
NLST5										0,822				
NLST6										0,790				
TDCX1											0,921			
TDCX2											0,787			
TDCX3											0,861			
TDKQ1												0,909		
TDKQ2												0,899		
VTL1													0,957	
VTL2													0,771	
VTL3													0,776	
VTL4													0,770	
VTL5													0,784	
YDKN1														0,960
YDKN2														0,721
YDKN3														0,824
YDKN4														0,862

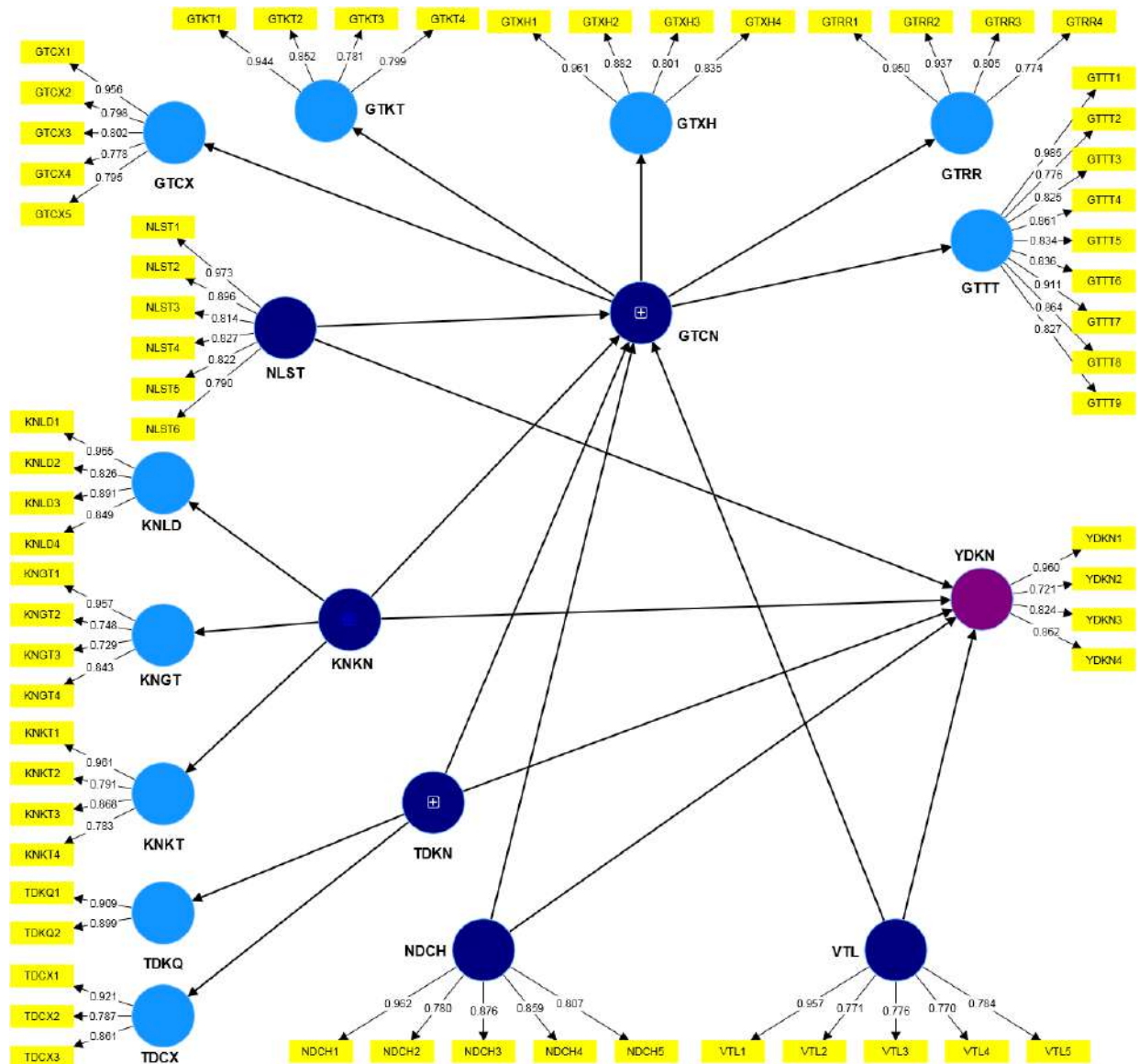
(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Hình 3.3 minh họa các giá trị hệ số tải ngoài của các biến quan sát cùng với các hệ số đường dẫn trong mô hình đo lường bậc thấp (LOC). Kết quả cho thấy toàn bộ các hệ số tải ngoài và các hệ số đường dẫn trong mô hình LOC đều đạt ý nghĩa thống kê.

3.3.4.2 Đánh giá độ tin cậy và độ hội tụ thang đo

Một thang đo được xem là đạt yêu cầu về độ tin cậy và giá trị hội tụ khi độ tin cậy tổng hợp (CR) lớn hơn 0,7 và phương sai trung bình được trích (AVE) lớn hơn 0,5. Kết quả phân tích giá trị hội tụ được trình bày tại Bảng 3.12 cho thấy tất cả các giá trị CR

đều vượt ngưỡng 0,8 và toàn bộ các giá trị AVE đều lớn hơn 0,6; đồng thời, các giá trị CR đều lớn hơn AVE tương ứng. Những kết quả này khẳng định mô hình đo lường đáp ứng yêu cầu về giá trị hội tụ.



Hình 3.3. Hệ số tải ngoại của Mô hình đo lường bậc thấp (LOC)

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Bảng 3.12. Kết quả phân tích giá trị hội tụ của mô hình

<i>Stt</i>	<i>Thang đo</i>	<i>Độ tin cậy tổng hợp (CR)</i>	<i>Phương sai trung bình (AVE)</i>
1	GTCX- Giá trị cảm xúc	0,884	0,686
2	GTKT- Giá trị kinh tế	0,866	0,716
3	GTRR- Rủi ro giá trị	0,898	0,757

<i>Stt</i>	<i>Thang đo</i>	<i>Độ tin cậy tổng hợp (CR)</i>	<i>Phương sai trung bình (AVE)</i>
4	GTTT- Giá trị tri thức	0,955	0,739
5	GTXH- Giá trị xã hội	0,894	0,760
6	KNGT- Kỹ năng giao tiếp	0,842	0,699
7	KNKT- Kỹ năng kỹ thuật	0,873	0,729
8	KNLD- Kỹ năng lãnh đạo	0,907	0,782
9	NDCH- Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh	0,916	0,738
10	NLST- Năng lực sáng tạo	0,927	0,733
11	TDCX- Thái độ về cảm xúc	0,819	0,736
12	TDKQ- Thái độ về kết quả	0,777	0,818
13	VTL- Vốn tâm lý	0,871	0,664
14	YDKN- Ý định khởi nghiệp	0,864	0,715

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

3.3.4.3 Đánh giá độ phân biệt

Bảng 3.13. Kết quả phân tích chỉ số HTMT

	<i>GTCX</i>	<i>GTKT</i>	<i>GTRR</i>	<i>GTTT</i>	<i>GTXH</i>	<i>KNGT</i>	<i>KNKT</i>	<i>KNLD</i>	<i>NDCH</i>	<i>NLST</i>	<i>TDCX</i>	<i>TDKQ</i>	<i>VTL</i>
GTKT	0,066												
GTRR	0,140	0,121											
GTTT	0,156	0,133	0,104										
GTXH	0,062	0,082	0,098	0,090									
KNGT	0,174	0,113	0,140	0,060	0,162								
KNKT	0,097	0,102	0,077	0,094	0,053	0,109							
KNLD	0,069	0,079	0,180	0,105	0,102	0,129	0,184						
NDCH	0,120	0,218	0,085	0,055	0,064	0,108	0,153	0,181					
NLST	0,086	0,068	0,076	0,072	0,190	0,116	0,094	0,163	0,091				
TDCX	0,067	0,131	0,109	0,123	0,079	0,141	0,128	0,095	0,192	0,154			
TDKQ	0,108	0,092	0,094	0,118	0,069	0,101	0,094	0,079	0,204	0,061	0,080		
VTL	0,168	0,074	0,089	0,168	0,076	0,101	0,109	0,070	0,113	0,157	0,106	0,135	
YDKN	0,111	0,252	0,091	0,133	0,108	0,158	0,076	0,092	0,170	0,141	0,065	0,095	0,210

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Đánh giá độ phân biệt của các thang đo thông qua chỉ số tỉ lệ đặc điểm dị biệt - đặc điểm đơn nhất (HTMT- Heterotrait - monotrait ratio). Bảng 3.13 cho thấy chỉ số HTMT lớn nhất là 0,252 nhỏ hơn 0,85. Vì thế, ta có thể kết luận rằng các khái niệm nghiên cứu tuy có tương quan nhưng vẫn phân biệt với các khái niệm nghiên cứu khác, không có

hiện tượng trùng khái niệm.

Như vậy, các kết quả phân tích thu được từ giai đoạn nghiên cứu định lượng sơ bộ cho thấy toàn bộ các biến quan sát trong mô hình nghiên cứu đều đáp ứng yêu cầu về độ tin cậy và chất lượng đo lường. Trên cơ sở đó, tác giả tiến hành hoàn thiện bảng câu hỏi khảo sát nhằm triển khai giai đoạn nghiên cứu định lượng chính thức.

3.4 Nghiên cứu định lượng chính thức

3.4.1 Công cụ thu thập dữ liệu

Trong giai đoạn này, tác giả sử dụng bảng câu hỏi khảo sát đã được hoàn thiện sau quá trình nghiên cứu định lượng sơ bộ. Nội dung và hình thức của bảng câu hỏi khảo sát chính thức được trình bày tại Phụ lục VI; trong đó, tác giả có đưa câu hỏi “*Để kiểm tra sự chú ý, hãy chọn mức 2 ở câu này*” (câu hỏi số 46) làm câu hỏi bẫy để gạt lọc những phiếu khảo sát không chất lượng do SV tham gia khảo sát không đọc câu hỏi nhưng trả lời câu thả cho xong khảo sát. Dĩ nhiên, câu hỏi bẫy này không được dùng trong việc đo lường/ phân tích dữ liệu cho thành phần “Giá trị kinh tế” của GTCN.

3.4.2 Quy trình thu thập dữ liệu

Đối tượng tham gia khảo sát chính thức là SV đang theo học tại các CSGDDH ở Việt Nam và có khả năng tự đánh giá các nội dung liên quan đến nhận thức, thái độ, kỹ năng, giá trị cảm nhận và YDKN. Tác giả sử dụng phương pháp chọn mẫu thuận tiện có chủ định do nghiên cứu cần tiếp cận số lượng lớn SV trong điều kiện giới hạn về thời gian, kinh phí và khả năng tiếp cận các CSGDDH. Mặc dù phương pháp này không bảo đảm tính đại diện xác suất cho toàn bộ SV Việt Nam, tác giả đã cố gắng đa dạng hóa mẫu theo địa bàn, trường, ngành học, năm học, giới tính, mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp và bối cảnh gia đình nhằm tăng mức độ phong phú của dữ liệu.

Dữ liệu được thu thập bằng hai hình thức: khảo sát trực tiếp bằng bảng hỏi giấy và khảo sát trực tuyến thông qua Google Forms/mã QR. Trước khi trả lời, SV được giới thiệu khái quát mục đích nghiên cứu, cam kết sử dụng dữ liệu cho mục đích học thuật, bảo đảm tính ẩn danh và khuyến khích trả lời trung thực. Để bảo đảm chọn đúng đối tượng khảo sát, nghiên cứu xác định rõ đối tượng trả lời là SV đang theo học tại các CSGDDH ở Việt Nam. Trong quá trình thu thập dữ liệu, đối tượng khảo sát được tiếp cận thông qua các CSGDDH, giảng viên, đồng nghiệp và các kênh học thuật liên quan đến SV. Đối với khảo sát trực tiếp, phiếu khảo sát được phát cho SV tại các lớp học hoặc hoạt động học tập ở CSGDDH. Đối với khảo sát trực tuyến, đường link Google

Forms/mã QR được gửi thông qua giảng viên hoặc người hỗ trợ tại CSGDDH để chuyển đến SV. Bên cạnh đó, phiếu khảo sát gạn lọc người trả lời hiện là SV đang theo học tại một CSGDDH ở Việt Nam và đồng ý tham gia khảo sát trên tinh thần tự nguyện. Các trường hợp không đáp ứng tiêu chí đối tượng khảo sát hoặc không vượt qua câu hỏi kiểm tra sự chú ý được loại khỏi bộ dữ liệu phân tích. Sau khi thu thập, dữ liệu được rà soát và làm sạch trước khi phân tích. Các phiếu không hợp lệ, trả lời thiếu nhiều thông tin, có dấu hiệu trả lời qua loa hoặc không vượt qua câu hỏi kiểm tra sự chú ý được loại khỏi bộ dữ liệu phân tích. Quy trình này nhằm nâng cao chất lượng dữ liệu và giảm thiểu sai lệch do câu trả lời thiếu nghiêm túc.

Nghiên cứu này áp dụng phương pháp lấy mẫu thuận tiện có chủ định trong giai đoạn nghiên cứu định lượng chính thức. Việc xác định kích thước mẫu được thực hiện dựa trên quy tắc 10 lần của Hair & c.s. (2016) kết hợp với đề xuất của Cochran (1977). Cụ thể, với 63 biến quan sát trong bảng câu hỏi khảo sát, theo quy tắc 10 lần của Hair & c.s. (2016) thì kích thước mẫu cần tối thiểu 630 quan sát. Bên cạnh đó, Cochran (1977) cho rằng cỡ mẫu cần đủ lớn để bảo đảm độ tin cậy thống kê và đã đề xuất công thức xác định kích thước mẫu (n) trong trường hợp biết quy mô tổng thể (N) như sau:

$$n = \frac{N}{1 + N\varepsilon^2}$$

Trong đó:

- ✓ n : Kích thước mẫu;
- ✓ N : Quy mô của tổng thể;
- ✓ ε : Sai số giúp; trong nghiên cứu này, tác giả chọn $\varepsilon = 5\%$ vì đây là ngưỡng thường được sử dụng.

Theo số liệu của Bộ Giáo dục và Đào tạo (2025d), năm học 2023-2024, Việt Nam có 2.355.711 SV đại học (Đến cuối tháng 2/2026, Bộ Giáo dục & Đào tạo chưa công bố số liệu năm học 2024-2025). Trên cơ sở quy mô tổng thể này, kết quả tính toán theo công thức xác định kích thước mẫu của Cochran (1977) cho thấy nghiên cứu cần tối thiểu 400 quan sát trong trường hợp giả định lấy mẫu xác suất đơn giản. Đồng thời, căn cứ vào mức độ phức tạp của mô hình, yêu cầu kiểm định các cấu trúc bậc cao và thực hiện phân tích đa nhóm, nghiên cứu xác định mục tiêu thu thập tối thiểu 630 quan sát hợp lệ. Tuy nhiên, do hạn chế về thời gian, nguồn lực và khả năng tiếp cận đối tượng khảo sát, nghiên cứu áp dụng phương pháp chọn mẫu thuận tiện kết hợp mạng lưới,

thuộc nhóm phương pháp chọn mẫu phi xác suất.

Tổng thể nghiên cứu được xác định là SV đang theo học tại các CSGDDH ở Việt Nam; tuy nhiên, tổng thể có thể tiếp cận thực tế gồm các SV được tiếp cận thông qua mạng lưới của tác giả và đồng nghiệp, tập trung chủ yếu tại một số CSGDDH. Vì vậy, mẫu nghiên cứu được thiết kế nhằm tạo sự đa dạng về giới tính, năm học, lĩnh vực đào tạo, loại hình CSGDDH và mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp, chứ không phản ánh chính xác tỷ trọng của từng nhóm trong tổng thể SV cả nước. Do đó, kết quả nghiên cứu được khái quát theo hướng phân tích lý thuyết đối với các mối quan hệ trong mô hình.

Bảng 3.14. Qui mô SV đại học năm học 2023-2024

<i>Tiêu chí</i>		<i>Số SV theo học tại các trường</i>		<i>Tổng số SV</i>
		<i>Công lập</i>	<i>Ngoài công lập</i>	
<i>Giới tính</i>	Nữ	987.933	280.375	1.268.308
	Nam	831.483	255.920	1.087.403
<i>Hình thức đào tạo</i>	Chính quy	1.598.034	515.008	2.113.042
	Vừa làm vừa học	123.233	9.345	132.578
	Đào tạo từ xa	98.149	11.942	110.091
Tổng số SV		1.819.416	536.295	2.355.711

(Nguồn: Bộ Giáo dục & Đào tạo, 2025d)

3.4.3 Quy trình phân tích dữ liệu

Mục tiêu của giai đoạn này là đánh giá toàn diện các yêu cầu về giá trị của thang đo, nhằm bảo đảm rằng các thang đo được đưa vào phân tích đáp ứng đầy đủ các tiêu chí cần thiết, bao gồm độ tin cậy, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt, trước khi tiến hành phân tích mô hình cấu trúc bằng phương pháp PLS-SEM. Do đó, bên cạnh việc đánh giá mô hình đo lường như đã thực hiện ở giai đoạn nghiên cứu định lượng sơ bộ, giai đoạn nghiên cứu định lượng chính thức còn tập trung phân tích mô hình cấu trúc, bao gồm kiểm tra hiện tượng đa cộng tuyến và xem xét các mối quan hệ tác động giữa các cấu trúc bậc cao với các biến còn lại trong mô hình nghiên cứu.

3.4.3.1 Đánh giá mô hình đo lường bậc cao

Để đánh giá mô hình đo lường bậc cao, thông lệ nghiên cứu tập trung trước hết vào việc kiểm định chất lượng của các cấu trúc bậc một. Theo đó, hệ số tải ngoài của các biến bậc một cần đạt tối thiểu 0,708 nhằm bảo đảm chất lượng đo lường trước khi tiến hành các phân tích sâu hơn đối với mô hình cấu trúc. Đồng thời, hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến trong mô hình bậc cao cần được xem xét thông qua chỉ số phóng đại

phương sai (VIF - Variance Inflation Factor); theo Hair & c.s. (2019), khi $VIF \geq 5$ cho thấy tồn tại đa cộng tuyến, và ngược lại. Trong trường hợp mô hình bậc cao bao gồm đồng thời thang đo phản ánh (reflective) và thang đo cấu tạo (formative), việc đánh giá được thực hiện theo các tiêu chí tương ứng như sau:

(a) Đối với thang đo phản ánh: (i) chất lượng biến quan sát được bảo đảm khi hệ số tải ngoài không nhỏ hơn 0,708; (ii) độ tin cậy thang đo được xác nhận khi Cronbach's Alpha và độ tin cậy tổng hợp (CR) đạt tối thiểu 0,7 (Bagozzi & Yi, 1988); (iii) giá trị hội tụ được bảo đảm khi AVE không nhỏ hơn 0,5 (Hock & Ringle, 2010); và (iv) giá trị phân biệt được xác nhận khi các chỉ số HTMT không vượt quá 0,85 (Henseler & c.s., 2015; Ringle & c.s., 2015).

(b) Đối với thang đo cấu tạo: (i) chất lượng các chỉ báo được bảo đảm khi hệ số tải ngoài đạt tối thiểu 0,708; (ii) mức độ chính xác về hội tụ được đánh giá thông qua phân tích redundancy analysis, trong đó Chin (1998) nhấn mạnh sự cần thiết của thang đo kết quả, còn Cheah & c.s. (2023) đề xuất sử dụng biến tổng quát; theo Hair & c.s. (2016), giá trị R^2 đạt từ 0,64 trở lên được xem là phù hợp, trong khi R^2 dưới 0,64 cho thấy thang đo cấu tạo không bảo đảm giá trị hội tụ; (iii) giá trị phân biệt có thể được đánh giá thông qua hệ số tải chéo (cross-loadings); (iv) mức độ đa cộng tuyến giữa các chỉ báo được kiểm định bằng VIF, với ngưỡng $VIF < 5$ theo Hair & c.s. (2014); trong trường hợp tồn tại cộng tuyến, các biến quan sát có VIF cao nhất sẽ được loại bỏ lần lượt cho đến khi toàn bộ VIF đều nhỏ hơn 5, và nếu vẫn còn cộng tuyến khi nhân tố chỉ còn hai biến quan sát thì thang đo bị loại khỏi mô hình; và (v) mức ý nghĩa thống kê của trọng số ngoài (outer weights) được xác định thông qua phân tích bootstrapping cơ bản, trong đó các chỉ báo cần đạt mức ý nghĩa thống kê không vượt quá 5%.

3.4.3.2 Đánh giá mô hình cấu trúc

Ở bước này, theo Hair & c.s. (2019), việc đánh giá mô hình cấu trúc tập trung trước hết vào kiểm tra hiện tượng đa cộng tuyến và mức độ phù hợp tổng thể của mô hình thông qua chỉ số SRMR (căn bậc hai phần dư trung bình chuẩn hóa), với yêu cầu SRMR phải nhỏ hơn 0,08. Tiêu chí này được xem là điều kiện quan trọng để khẳng định mức độ phù hợp của mô hình với dữ liệu khảo sát (Henseler & c.s., 2016). Để kiểm định các giả thuyết nghiên cứu và ước lượng mức độ tác động giữa các cấu trúc trong mô hình, Henseler & c.s. (2016) khuyến nghị sử dụng kỹ thuật bootstrapping với số mẫu lặp lại là 5.000. Các giả thuyết được xem là có ý nghĩa thống kê khi giá trị p nhỏ hơn các

ngưỡng 1%, 5% hoặc 10%, tương ứng với mức độ tin cậy lần lượt là 99%, 95% và 90%. Trên cơ sở đó, việc đánh giá mô hình cấu trúc cần tuân thủ quy trình và các tiêu chí cụ thể như sau:

a) Kiểm tra cộng tuyến

Chỉ số VIF được sử dụng nhằm đánh giá hiện tượng đa cộng tuyến trong mô hình nghiên cứu. Theo Hair & c.s. (2019), khi giá trị VIF lớn hơn hoặc bằng 5 cho thấy sự tồn tại của đa cộng tuyến giữa các biến, trong khi VIF nhỏ hơn 5 cho thấy mô hình không gặp phải vấn đề đa cộng tuyến.

b) Đánh giá tác động của các biến độc lập

- ✓ Mức độ giải thích biến phụ thuộc của các biến độc lập được đánh giá dựa trên hệ số R^2 : nếu R^2 nhỏ hơn 0,15 thì mô hình có khả năng giải thích yếu; khi R^2 nằm trong khoảng từ 0,15 đến dưới 0,35, mô hình có mức độ giải thích tương đối; còn với R^2 từ 0,35 trở lên, mô hình được coi là có khả năng giải thích tốt (Cohen, 2013). Tuy nhiên, giá trị R^2 là chỉ số đại diện cho năng lực giải thích của các biến độc lập lên một biến phụ thuộc của tập dữ liệu mẫu đang phân tích (Hair & c.s., 2019). R^2 không phản ánh được năng lực dự báo của mô hình bởi tính dự báo sẽ liên quan đến tính chất dữ liệu ngoài mẫu nghiên cứu.
- ✓ Để đo lường được khả năng dự báo của mô hình, ta dùng chỉ số Q^2 - Hệ số đánh giá khả năng thích hợp dự báo. Theo Hair & c.s. (2019), khả năng dự báo của mô hình được đánh giá dựa trên các ngưỡng của Q^2 như sau:
 - $Q^2 < 0,25$: khả năng dự báo thấp.
 - $Q^2 \in [0,25; 0,50]$: khả năng dự báo trung bình.
 - $Q^2 > 0,5$: khả năng dự báo cao.
- ✓ Kiểm tra tác động trực tiếp của các biến trong mô hình: Mức độ tác động trực tiếp giữa các biến trong mô hình sẽ được kiểm định bằng kỹ thuật Bootstrapping kích thước mẫu 5.000 lần, kết quả là một mô hình đường dẫn với các hệ số được biểu diễn thông qua phần mềm SmartPLS sẽ được hình thành, các hệ số đường dẫn và chỉ số p-value sẽ hỗ trợ cho quá trình kết luận mức độ tác động và ý nghĩa thống kê của các biến quan sát trong mô hình nghiên cứu.
- ✓ Kiểm tra tác động trung gian: Ở bước này, luận án sẽ thực hiện phân tích theo hướng dẫn của Zhao & c.s. (2010) và Nitzl & c.s. (2016). Giả sử có hai đường dẫn: (a) từ biến X đến biến trung gian M và (b) từ M đến biến Y, tác động gián tiếp được

tính bằng tích của a và b. Mỗi quan hệ trung gian chỉ được xác nhận khi tác động gián tiếp này có ý nghĩa thống kê. Tác động trung gian toàn phần xảy ra khi biến X ảnh hưởng đến Y chỉ thông qua biến M, tức là mối quan hệ trực tiếp giữa X và Y không có ý nghĩa; trong khi tác động trung gian một phần là khi cả biến X và biến M đều có ảnh hưởng có ý nghĩa đến Y. Kết quả phân tích sẽ được kiểm định lại bằng khoảng tin cậy (Confidence Interval - CI) thông qua phương pháp Bootstrapping với 5.000 lần lặp, trong đó tác động gián tiếp được xem là có ý nghĩa khi CI không chứa giá trị 0, tương ứng với mức ý nghĩa thống kê không quá 5%. Việc xác định có hay không có vai trò trung gian được căn cứ trước hết vào ý nghĩa thống kê của tác động gián tiếp. Đồng thời, chỉ số VAF (Variance Accounted For) được sử dụng để đánh giá mức độ trung gian, được tính bằng tỷ lệ giữa tác động gián tiếp và tổng tác động gián tiếp cộng tác động trực tiếp từ X đến Y. Như vậy, VAF mô tả tỷ trọng tác động của biến độc lập được truyền dẫn thông qua biến M. Theo Hair & c.s. (2016), nếu VAF lớn hơn 80% thì biến trung gian M có vai trò trung gian toàn phần; nếu nằm trong khoảng từ 20% đến 80% thì vai trò trung gian một phần; còn dưới 20% thì không tồn tại vai trò trung gian đáng kể của biến M. Tuy nhiên, trong nghiên cứu này, VAF được sử dụng như chỉ báo hỗ trợ về tỷ trọng trung gian, không phải là tiêu chí duy nhất để chấp nhận hoặc bác bỏ giả thuyết trung gian. VAF càng lớn cho thấy tỷ trọng tác động được truyền dẫn qua biến trung gian càng cao. Vì vậy, một tác động gián tiếp có ý nghĩa thống kê không bị bác bỏ chỉ vì VAF thấp hơn 20%.

3.4.3.3 Phân tích đa nhóm đối với các biến định tính (MGA)

Bước này nhằm tìm ra vai trò của các biến định tính đối với YDKN của SV. Cụ thể, phân tích cấu trúc đa nhóm (multigroup analysis- MGA) được sử dụng trong việc xem xét sự khác biệt các mối tác động trong mô hình SEM giữa các giá trị khác nhau của biến định tính hay nói cách khác là xem mô hình có khác nhau giữa các nhóm đáp viên khác nhau hay không.

Tóm tắt Chương 3

Chương 3 trình bày thiết kế nghiên cứu và quy trình triển khai nghiên cứu này theo hướng kết hợp định tính và định lượng. Nghiên cứu được thực hiện qua ba giai đoạn: (i) nghiên cứu định tính nhằm hiệu chỉnh khái niệm, xây dựng mô hình và phát triển thang đo sơ bộ thông qua thảo luận nhóm chuyên gia; (ii) nghiên cứu định lượng sơ bộ để đánh giá độ tin cậy, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của các thang đo, qua đó hoàn thiện bảng câu hỏi chính thức; và (iii) nghiên cứu định lượng chính thức nhằm kiểm định mô hình đo lường và mô hình cấu trúc bằng phương pháp PLS-SEM. Nghiên cứu định tính được thực hiện với 9 chuyên gia nhằm thẩm định mô hình và nội dung các thang đo kế thừa. Ý kiến chuyên gia được thu thập bằng phiếu nhận xét và thảo luận nhóm bán cấu trúc, sau đó được phân tích theo hướng phân tích nội dung định hướng. Các nhận xét được mã hóa theo mức độ phù hợp khái niệm, độ rõ ràng, sự phù hợp bối cảnh, tính trùng lặp và đề xuất xử lý. Việc giữ nguyên, điều chỉnh, loại bỏ hoặc bổ sung biến quan sát được quyết định trên cơ sở kết hợp tỷ lệ đồng thuận, lập luận chuyên gia và cơ sở lý thuyết. Kết quả định tính được sử dụng để hoàn thiện thang đo trước khi kiểm tra bằng nghiên cứu định lượng sơ bộ và kiểm định bằng nghiên cứu định lượng chính thức.

CHƯƠNG 4

KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

4.1 Giới thiệu chung về tình hình khởi nghiệp của SV Việt Nam

Theo Nguyễn Minh (2025), trong giai đoạn 2017-2025, Đề án 1665/QĐ-TTg (ban hành ngày 30/10/2017) về “Hỗ trợ học sinh, SV khởi nghiệp đến năm 2025” tạo khuôn khổ chính sách quan trọng cho hoạt động khởi nghiệp trong nhà trường. Sau bảy năm triển khai, ngành giáo dục ghi nhận chuyển biến rõ rệt về nhận thức và hành động đối với khởi nghiệp, qua đó góp phần hoàn thiện hệ sinh thái khởi nghiệp quốc gia. Hơn 2.100 cán bộ, giảng viên và gần 10.000 học sinh, SV đã được tuyên dương, khen thưởng vì thành tích trong các hoạt động khởi nghiệp. Từ năm 2018, Bộ GD&ĐT tổ chức thường niên Ngày hội Khởi nghiệp Quốc gia của học sinh, SV (SV.STARTUP) và Cuộc thi “Học sinh, SV với ý tưởng khởi nghiệp”; kỳ SV.STARTUP lần thứ VII diễn ra 18-20/4/2025 tại Trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật TP. Hồ Chí Minh, do Bộ GD&ĐT, Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, UBND TP. HỒ CHÍ MINH chủ trì, phối hợp cùng Bộ Khoa học và Công nghệ, Bộ Tài chính và Liên đoàn Thương mại & Công nghiệp Việt Nam (VCCI).

Về quy mô và mức độ tham gia, trong giai đoạn 2020-2024 ghi nhận 33.808 dự án khởi nghiệp của SV (bình quân 5.635 dự án/năm) và 8.700 dự án của học sinh THCS, THPT (bình quân 1.465 dự án/năm). 100% CSGD&ĐT và cơ sở giáo dục nghề nghiệp có kế hoạch triển khai hỗ trợ khởi nghiệp; 90% học sinh THPT, SV đại học và cao đẳng được tuyên truyền, trang bị kiến thức, KNKN trước khi tốt nghiệp. Tỷ lệ SV khởi nghiệp sau 5 năm tốt nghiệp duy trì ở mức 8%. Hoạt động lan tỏa rộng rãi trên phạm vi cả nước, kể cả vùng sâu, vùng xa; 100% Sở GD&ĐT có học sinh tham gia Cuộc thi; 50% đại học, học viện, trường đại học tổ chức cuộc thi cấp trường, mỗi trường trung bình 10-20 ý tưởng/dự án SV tham gia mỗi năm.

Về thể chế hóa và hạ tầng hỗ trợ, 58% CSGD&ĐT đưa nội dung khởi nghiệp thành học phần bắt buộc/tự chọn (tối thiểu 2 tín chỉ); 75% cơ sở đào tạo tổ chức các khóa KNKN ngắn hạn; 100% CSGD&ĐT xây dựng chương trình truyền cảm hứng (diễn đàn, Tuần sinh hoạt công dân...). Đến năm 2024, 60% trường thành lập câu lạc bộ khởi nghiệp; 110 cơ sở đào tạo bố trí không gian chung hỗ trợ khởi nghiệp (tăng 20 so với 2023); khoảng 50 cơ sở thành lập trung tâm hỗ trợ SV khởi nghiệp (tăng 5 so với 2023)

và 10 cơ sở thành lập quỹ hỗ trợ (chủ yếu phục vụ ươm tạo và sản xuất thử nghiệm). Từ năm 2020, các CSGDDH ươm tạo xấp xỉ 300 DN; 12 DN gọi được vốn từ nhà đầu tư (mức vốn lớn nhất 1 tỷ đồng/dự án). Chuỗi sân chơi thường niên thu hút 2.239 dự án từ khối đại học, 4.598 ý tưởng/dự án từ khối giáo dục nghề nghiệp và 1.299 dự án từ THPT/THCS; trong đó 80% dự án đã có sản phẩm, 20% ở giai đoạn ý tưởng hoặc sản xuất thử.

Đánh giá chung, hoạt động khởi nghiệp trong nhà trường được mở rộng cả về chiều rộng (mạng lưới, chương trình, sân chơi; bổ sung các hội thảo chuyên đề như “Giải pháp đột phá thúc đẩy khởi nghiệp sáng tạo trong CSGDDH”, “Hỗ trợ khởi nghiệp sáng tạo tại cơ sở giáo dục nghề nghiệp trong kỷ nguyên kinh tế số”, “Giải pháp thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh từ tư vấn, nghề nghiệp, việc làm”...), và chiều sâu (thể chế hóa học phần, không gian ươm tạo, DN hình thành và được kết nối đầu tư). Năm 2025 ghi nhận hơn 775 dự án tham gia, lần đầu khối giáo dục nghề nghiệp góp mặt chính thức; nhiều ý tưởng tập trung giải quyết bài toán cộng đồng, ứng dụng IoT, Big Data, AI; một số dự án đã chuyển sang giai đoạn có lãi với doanh thu, lợi nhuận tăng trưởng. Sau cuộc thi, các dự án đạt giải được ươm tạo; dự án khả thi được các CSGDDH hỗ trợ chuyên giao cho cộng đồng, đồng thời thu hút thêm sự quan tâm của DN và quỹ đầu tư. Tuy vậy, quy mô vốn đầu tư cho dự án SV còn khiêm tốn và số DN gọi được vốn còn hạn chế; giai đoạn tiếp theo cần tăng cường liên kết trường-DN-địa phương-nhà đầu tư, hoàn thiện cơ chế hỗ trợ sau ươm tạo, và chuẩn hóa bộ chỉ số đo lường kết quả (tỷ lệ sống còn 3-5 năm, doanh thu và việc làm tạo ra), qua đó phát huy lợi thế công nghệ trong thương mại hóa kết quả khởi nghiệp.

Ngoài ra, thực tiễn cũng cho thấy giữa phong trào khởi nghiệp, YDKN và hành vi khởi nghiệp của SV vẫn tồn tại khoảng cách đáng kể. Nhiều SV có thể quan tâm đến khởi nghiệp hoặc tham gia các hoạt động khởi nghiệp trong nhà trường, nhưng chưa chắc đã hình thành YDKN mạnh và bền vững. Nguyên nhân có thể xuất phát từ việc SV chưa có đủ KNKN, chưa phát triển tốt NDCH, thiếu VTL để đối mặt với bất định, hoặc chưa đánh giá rõ khởi nghiệp có thực sự mang lại giá trị phù hợp với mục tiêu nghề nghiệp của bản thân hay không. Vì vậy, việc thúc đẩy YDKN không thể chỉ dựa vào tuyên truyền phong trào, mà cần dựa trên cơ chế tác động cụ thể của các yếu tố nội tại và GTCN.

Bối cảnh này có ý nghĩa trực tiếp đối với việc diễn giải kết quả nghiên cứu của luận án. Thứ nhất, việc GTCN có tác động mạnh đến YDKN cho thấy SV chỉ hình thành

YDKN rõ ràng khi họ nhận thấy khởi nghiệp là lựa chọn có giá trị về cảm xúc, kinh tế, xã hội, tri thức và có thể kiểm soát được rủi ro. Thứ hai, việc TDKN có tác động trực tiếp mạnh đến YDKN phản ánh vai trò quan trọng của thái độ tích cực trong bối cảnh khởi nghiệp đang được xã hội và nhà trường khuyến khích. Thứ ba, các yếu tố như KNKN, NLST, NDCH và VTL chỉ có thể chuyển hóa hiệu quả thành YDKN khi SV có cơ hội học tập, trải nghiệm, đánh giá cơ hội và kiểm chứng giá trị khởi nghiệp trong thực tế.

Ngoài ra, bối cảnh giáo dục khởi nghiệp tại Việt Nam cũng giúp lý giải kết quả phân tích đa nhóm. Sự khác biệt theo năm học, mức độ am hiểu về khởi nghiệp và mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp cho thấy YDKN của SV không hình thành đồng nhất giữa các nhóm. SV ở các giai đoạn học tập khác nhau có mức độ tích lũy trải nghiệm, áp lực nghề nghiệp và nhận thức khởi nghiệp khác nhau; SV đã từng tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp có khả năng hiểu rõ hơn giá trị, cơ hội và rủi ro của khởi nghiệp; trong khi SV có mức độ am hiểu cao hơn thường có điều kiện thuận lợi hơn để chuyển hóa năng lực nội tại thành GTCN và YDKN. Do đó, kết quả nghiên cứu cần được thảo luận trong mối liên hệ với mức độ phát triển chưa đồng đều của giáo dục khởi nghiệp trong các CSGDDH.

Từ bối cảnh trên, các CSGDDH cần chuyển từ cách tiếp cận thúc đẩy khởi nghiệp theo phong trào sang thiết kế chương trình giáo dục khởi nghiệp theo hướng phân tầng, cá thể hóa và giàu trải nghiệm. Cụ thể, các chương trình cần giúp SV nhận diện giá trị thực chất của khởi nghiệp, phát triển KNKN, nâng cao NDCH, nuôi dưỡng VTL, đồng thời tạo điều kiện để SV trải nghiệm thực tế thông qua dự án, cố vấn, cuộc thi, vườn ươm và kết nối DN. Chỉ khi các hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp gắn với quá trình hình thành giá trị cảm nhận và năng lực nội tại của SV, YDKN mới có khả năng được củng cố một cách bền vững.

4.2 Kết quả thu thập dữ liệu

Như đã trình bày trong Mục 3.4.2 ở trên, để đảm bảo thu thập đủ dữ liệu khảo sát cũng như là hạn chế các rủi ro có thể xảy ra, tác giả xác định chọn cỡ mẫu khảo sát là 1.000 SV đang theo học tại các CSGDDH ở VN. Do điều kiện nguồn lực có hạn cho nên tác giả sử dụng phương pháp thu thập mẫu thuận tiện, phi xác suất. Cụ thể, trong tháng 8-9/2025, thông qua mối quan hệ cá nhân của tác giả và các đồng nghiệp, tác giả thực hiện khảo sát trực tiếp bằng bản câu hỏi in trên giấy (500 phiếu) đối với các trường trong

khu vực miền Nam và trực tuyến qua Google Forms có liên kết đến mã QR để các đồng nghiệp có thể hỗ trợ chia sẻ đường link khảo sát đến các SV một cách dễ dàng. Đối với link Google Forms, tác giả sử dụng Google Analytics để theo dõi số lượt tương tác link từ các địa chỉ IP khác nhau để xác định số lượng link “được phát ra” và đóng link khảo sát khi đạt được 500 lượt tương tác.

Kết quả đợt khảo sát chính thức, từ 1.000 phiếu/link khảo sát được phát ra, tác giả thu về được 418/500 phiếu giấy (đạt tỉ lệ 83,6%) và 324/500 phản hồi từ Google Forms (đạt tỉ lệ 64,8%), tức là tác giả nhận được 742 quan sát (tương đương đạt tỉ lệ 74,2%); trong đó có 93 quan sát không hợp lệ do không chọn mức ② ở câu hỏi bẫy “*Để kiểm tra sự chú ý, hãy chọn mức 2 ở câu này*”. Như vậy, còn lại 649 quan sát hợp lệ và số lượng này thỏa mãn kích thước mẫu tối thiểu. Dữ liệu khảo sát được mã hoá và phân tích bằng phần mềm SmartPLS V4.0.

4.3 Thông kê mô tả mẫu

Bảng 4.1. Thông kê mô tả mẫu khảo sát

Đặc điểm		Số lượng	Tỷ lệ (%)
Giới tính	Nam	312	48,07
	Nữ	337	51,93
Năm học	Năm 1	68	10,48
	Năm 2	141	21,73
	Năm 3	179	27,58
	Năm 4	203	31,28
	Khác	58	8,93
Lĩnh vực đang theo học	Kinh doanh & Quản trị	192	29,58
	Nông- Lâm- Ngư nghiệp	61	9,40
	Giáo dục- Y tế- Văn hóa- Du lịch	97	14,95
	Tài chính & Kế toán	85	13,10
	STEM (Khoa học, Công nghệ, Kỹ thuật và Toán học)	162	24,96
	Khác	52	8,01
Loại hình cơ sở đào tạo	Công lập	309	47,61
	Tư thục	340	52,39
Tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp	Chưa tiếp xúc	167	25,73
	Có tiếp xúc	482	74,27

Đặc điểm		Số lượng	Tỷ lệ (%)
Mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp	Không biết	112	17,26
	Biết căn bản	194	29,89
	Hiểu biết tương đối	236	36,36
	Hiểu biết rõ	107	16,49
Gia đình có tự doanh/ DN	Có	188	28,97
	Không	461	71,03

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Bảng 4.1 cho thấy cơ cấu mẫu tương đối cân bằng theo giới và loại hình trường, đồng thời đa dạng theo năm học/lĩnh vực, điều này giúp nghiên cứu này có thể thực hiện việc so sánh YDKN của các SV theo giới tính, theo lĩnh vực theo học (giữa STEM và Kinh doanh & Quản trị, v.v.), theo năm học, hoặc theo mức độ tiếp xúc giáo dục khởi nghiệp, v.v... Cụ thể, cơ cấu giới tính của các SV tham gia khảo sát khá cân bằng; điều này giảm nguy cơ thiên lệch do giới tính trong các ước lượng và giúp xem xét sự khác biệt theo giới tính trong YDKN. Trong mẫu, năm 3 chiếm 27,58% và năm 4 chiếm 31,28%, tổng 58,86%- cao hơn rõ rệt so với năm 1-2 (32,21%) và nhóm Khác (8,93%). Sự dồn mẫu ở các năm cuối thường đi kèm tích lũy tín chỉ, thực tập/đồ án, tham gia CLB/cuộc thi, và mạng lưới nghề nghiệp nhiều hơn; các trải nghiệm này có thể nâng tự hiệu quả khởi nghiệp, nhận thức kiểm soát hành vi và TDKN, từ đó làm tăng ý định.

Xét về lĩnh vực đang theo học, hai khối ngành chiếm tỷ trọng lớn là Kinh doanh & Quản trị (29,58%) và STEM (24,96%), tổng cộng chiếm hơn một nửa mẫu khảo sát (54,54%). Đây là hai lĩnh vực đại diện cho hai định hướng đào tạo có sự khác biệt rõ về đặc tính chương trình học, kỹ năng được rèn luyện và triết lý tiếp cận khởi nghiệp. Trong khi SV khối Kinh doanh & Quản trị thường được đào tạo bài bản về kiến thức thị trường, kỹ năng lập kế hoạch, tài chính và quản trị rủi ro, thì SV STEM lại có xu hướng thiên về đổi mới sáng tạo, tư duy giải quyết vấn đề và ứng dụng công nghệ trong kinh doanh. Do đó, sự khác biệt này có thể dẫn đến chênh lệch trong YDKN, thái độ, chuẩn chủ quan, hoặc nhận thức kiểm soát hành vi giữa hai nhóm.

Xét về loại hình cơ sở đào tạo, tỉ lệ SV tham gia khảo sát đang theo học tại các CSGDDH công lập và tư thục khá cân bằng (Công lập 47,61%; Tư thục 52,39%) - điều này giúp giảm nguy cơ sai lệch hệ thống trong chính sách, môi trường học tập hoặc mức độ hỗ trợ khởi nghiệp khác biệt đáng kể giữa hai loại hình này. Ngoài ra, phần lớn các

SV đã từng được tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp thông qua các hình thức như khóa học chính khóa, chuyên đề ngoại khóa, câu lạc bộ khởi nghiệp hoặc các cuộc thi ý tưởng/đổi mới sáng tạo (chiếm 74,27%). Thông qua môi trường tương tác với giảng viên, cố vấn và các bạn cùng chí hướng, việc tiếp xúc này không chỉ cung cấp kiến thức và kỹ năng nền tảng về khởi nghiệp, mà còn góp phần hình thành nhận thức, thái độ tích cực và tăng cường cảm nhận về khả năng kiểm soát hành vi khởi nghiệp.

Xét về mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp, có 82,74% SV tự đánh giá có hiểu biết từ căn bản trở lên, phản ánh mức độ nhận thức phổ biến tương đối cao trong cộng đồng SV. Đây có thể được xem là một kết quả tích cực của quá trình triển khai Quyết định số 1665/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ để nâng cao năng lực nhận thức của SV về hoạt động khởi nghiệp. Người có hiểu biết cao về khởi nghiệp có khả năng đánh giá đúng hơn về khả năng thành công, từ đó nâng cao YDKN; đồng thời, hiểu biết rõ về quy trình, thách thức và cơ hội khởi nghiệp có thể củng cố thái độ tích cực, nhờ giảm thiểu nhận thức sai lệch hoặc quá lạc quan.

Xét về khía cạnh “Gia đình có tự doanh/DN”, khoảng 30% SV có nền tảng gia đình kinh doanh, tức gia đình có ít nhất một thành viên đang sở hữu hoặc điều hành một cơ sở sản xuất-kinh doanh, DN hoặc hoạt động tự doanh. Đây là một đặc điểm xã hội học quan trọng vì những SV này có thể tiếp cận sớm hơn với khái niệm kinh doanh thực tiễn, học hỏi kinh nghiệm từ người thân, và hình thành kỳ vọng nghề nghiệp khác biệt so với nhóm còn lại. Trong bối cảnh này, sự hiện diện của người thân làm kinh doanh có thể nâng cao chuẩn chủ quan và tự hiệu quả khởi nghiệp, đồng thời giảm thiểu nhận thức rủi ro. Ngoài ra, SV có nền tảng gia đình kinh doanh thường tiếp cận được với vốn xã hội và vốn tài chính thuận lợi hơn, từ đó có thể thúc đẩy YDKN của mình.

4.4 Đánh giá mô hình đo lường

4.4.1 Đánh giá mô hình đo lường bậc thấp

4.4.1.1 Đánh giá chất lượng các biến quan sát

Kết quả trình bày tại Bảng 4.2 cho thấy toàn bộ các biến quan sát trong các thang đo đều có hệ số tải ngoài lớn hơn 0,7 (chi tiết được trình bày tại Bảng VII.1 - Phụ lục VII). Điều này khẳng định các biến quan sát đáp ứng yêu cầu về chất lượng đo lường và đủ điều kiện để thực hiện các phân tích ở mức độ sâu hơn. Đặc biệt, đối với thành phần GTRR, các biến quan sát đạt hệ số tải ngoài cao cho thấy các khía cạnh rủi ro được SV nhận thức như một cấu trúc tương đối thống nhất. Điều này hàm ý rằng trong bối cảnh

SV Việt Nam, rủi ro kinh tế và rủi ro phi kinh tế của khởi nghiệp không được đánh giá hoàn toàn tách biệt, mà cùng phản ánh cảm nhận về những chi phí, tổn thất và bất định có thể làm suy giảm GTCN đối với lựa chọn khởi nghiệp.

Bảng 4.2. Ma trận hệ số tải ngoài

	GTCX	GTKT	GTRR	GTTT	GTXH	KNGT	KNKT	KNLD	NDCH	NLST	TDCX	TDKQ	VTL	YDKN
GTCX1	0,878													
GTCX2	0,841													
GTCX3	0,830													
GTCX4	0,867													
GTCX5	0,809													
GTKT1		0,879												
GTKT2		0,857												
GTKT3		0,841												
GTKT4		0,868												
GTRR1			0,878											
GTRR2			0,854											
GTRR3			0,833											
GTRR4			0,848											
GTTT1				0,867										
GTTT2				0,847										
GTTT3				0,820										
GTTT4				0,834										
GTTT5				0,801										
GTTT6				0,832										
GTTT7				0,771										
GTTT8				0,826										
GTTT9				0,805										
GTXH1					0,876									
GTXH2					0,851									
GTXH3					0,858									
GTXH4					0,852									
KNGT1						0,875								
KNGT2						0,847								
KNGT3						0,819								
KNGT4						0,872								
KNKT1							0,865							
KNKT2							0,853							
KNKT3							0,833							
KNKT4							0,851							
KNLD1								0,871						
KNLD2								0,851						
KNLD3								0,830						
KNLD4								0,850						

	GTCX	GTKT	GTRR	GTTT	GTXH	KNGT	KNKT	KNLD	NDCH	NLST	TDCX	TDKQ	VTL	YDKN
NDCH1									0,869					
NDCH2									0,831					
NDCH3									0,864					
NDCH4									0,827					
NDCH5									0,809					
NLST1										0,862				
NLST2										0,841				
NLST3										0,823				
NLST4										0,852				
NLST5										0,824				
NLST6										0,819				
TDCX1											0,890			
TDCX2											0,882			
TDCX3											0,872			
TDKQ1												0,917		
TDKQ2												0,917		
VTL1													0,874	
VTL2													0,861	
VTL3													0,822	
VTL4													0,845	
VTL5													0,844	
YDKN1														0,888
YDKN2														0,864
YDKN3														0,871
YDKN4														0,862

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

4.4.1.2 Đánh giá độ tin cậy và độ hội tụ thang đo

Kết quả phân tích giá trị hội tụ trình bày tại Bảng 4.3 cho thấy toàn bộ các chỉ số CR đều lớn hơn 0,8 và các giá trị AVE đều vượt 0,6; đồng thời, trong tất cả các trường hợp, AVE đều nhỏ hơn CR tương ứng (chi tiết tại Bảng VII.2 - Phụ lục VII). Những kết quả này khẳng định mô hình đo lường đáp ứng yêu cầu về giá trị hội tụ.

Bảng 4.3. Kết quả phân tích giá trị hội tụ của mô hình

<i>Stt</i>	<i>Thang đo</i>	<i>Độ tin cậy tổng hợp (CR)</i>	<i>Phương sai trung bình (AVE)</i>
1	GTCX- Giá trị cảm xúc (GTCN đối với khởi nghiệp)	0,901	0,714
2	GTKT- Giá trị kinh tế (GTCN đối với khởi nghiệp)	0,885	0,742
3	GTRR- Rủi ro giá trị (GTCN đối với khởi nghiệp)	0,876	0,728

<i>Sst</i>	<i>Thang đo</i>	<i>Độ tin cậy tổng hợp (CR)</i>	<i>Phương sai trung bình (AVE)</i>
4	GTTT- Giá trị tri thức (GTCN đối với khởi nghiệp)	0,941	0,677
5	GTXH- Giá trị xã hội (GTCN đối với khởi nghiệp)	0,882	0,738
6	KNGT- Kỹ năng giao tiếp (Kỹ năng khởi nghiệp)	0,877	0,729
7	KNKT- Kỹ năng kỹ thuật (Kỹ năng khởi nghiệp)	0,873	0,723
8	KNLD- Kỹ năng lãnh đạo (Kỹ năng khởi nghiệp)	0,873	0,724
9	NDCH- Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh	0,897	0,706
10	NLST- Năng lực sáng tạo	0,915	0,700
11	TDCX- Thái độ về cảm xúc (Thái độ đối với khởi nghiệp)	0,856	0,777
12	TDKQ- Thái độ về kết quả (Thái độ đối với khởi nghiệp)	0,811	0,841
13	VTL- Vốn tâm lý	0,904	0,722
14	YDKN- Ý định khởi nghiệp	0,895	0,759

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

4.4.1.3 Đánh giá độ phân biệt

Kết quả trình bày tại Bảng 4.4 cho thấy giá trị HTMT lớn nhất đạt 0,757, thấp hơn ngưỡng khuyến nghị 0,85 (chi tiết tại Bảng VII.3 - Phụ lục VII). Do đó, có thể kết luận rằng các khái niệm nghiên cứu tuy tồn tại mối tương quan nhất định nhưng vẫn bảo đảm tính phân biệt rõ ràng với các khái niệm khác, không có hiện tượng trùng lặp khái niệm.

Bảng 4.4. Kết quả phân tích chỉ số HTMT

	GTCX	GTKT	GTRR	GTTT	GTXH	KNGT	KNKT	KNLD	NDCH	NLST	TDCX	TDKQ	VTL
GTKT	0,720												
GTRR	0,680	0,714											
GTTT	0,748	0,728	0,698										
GTXH	0,730	0,711	0,706	0,757									
KNGT	0,209	0,211	0,204	0,234	0,252								
KNKT	0,204	0,215	0,201	0,239	0,231	0,704							
KNLD	0,174	0,228	0,184	0,222	0,278	0,684	0,698						
NDCH	0,257	0,226	0,251	0,220	0,252	0,092	0,152	0,129					
NLST	0,289	0,262	0,285	0,287	0,219	0,157	0,205	0,119	0,114				
TDCX	0,162	0,192	0,174	0,203	0,193	0,100	0,140	0,138	0,032	0,116			
TDKQ	0,102	0,154	0,093	0,112	0,170	0,063	0,061	0,084	0,023	0,104	0,707		

	GTCX	GTKT	GTRR	GTTT	GTXH	KNGT	KNKT	KNLD	NDCH	NLST	TDCX	TDKQ	VTL
VTL	0,255	0,206	0,225	0,241	0,239	0,035	0,080	0,078	0,108	0,136	0,034	0,039	
YDKN	0,504	0,482	0,479	0,495	0,529	0,295	0,322	0,331	0,415	0,340	0,320	0,283	0,326

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Kết quả phân tích đa cộng tuyến giữa các biến quan sát trong mô hình đo lường bậc thấp được trình bày trong Bảng VII.4 (Phụ lục VII) cho thấy toàn bộ các giá trị VIF của các biến quan sát đều nhỏ hơn 5. Điều này khẳng định không tồn tại hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến quan sát trong mô hình.

4.4.2 Đánh giá mô hình đo lường bậc cao

Hình 3.2 cho thấy các thang đo trong mô hình đo lường bậc cao đều là các thang đo phản ánh. Trên cơ sở đó, việc đánh giá các thang đo này được tiến hành theo các tiêu chí và quy trình tương ứng như sau:

4.4.2.1 Chất lượng các biến quan sát

Kết quả trình bày tại Bảng 4.5 cho thấy toàn bộ các biến quan sát trong các thang đo đều có hệ số tải ngoài lớn hơn 0,7 (chi tiết tại Bảng VII.5- Phụ lục VII). Điều này khẳng định các biến quan sát đáp ứng yêu cầu về chất lượng đo lường và đủ điều kiện để thực hiện các phân tích ở mức độ sâu hơn.

Bảng 4.5. Ma trận hệ số tải ngoài

	GTCN	KNKN	NDCH	NLST	TDKN	VTL	YDKN
GTCX	0,849						
GTKT	0,838						
GTRR	0,820						
GTTT	0,872						
GTXH	0,851						
KNGT		0,853					
KNKT		0,864					
KNLD		0,860					
NDCH1			0,861				
NDCH2			0,831				
NDCH3			0,864				
NDCH4			0,838				
NDCH5			0,806				
NLST1				0,864			
NLST2				0,840			
NLST3				0,823			
NLST4				0,856			

	GTCN	KNKN	NDCH	NLST	TDKN	VTL	YDKN
NLST5				0,821			
NLST6				0,816			
TDCX					0,915		
TDKQ					0,865		
VTL1						0,877	
VTL2						0,857	
VTL3						0,812	
VTL4						0,850	
VTL5						0,850	
YDKN1							0,890
YDKN2							0,861
YDKN3							0,875
YDKN4							0,859

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

4.4.2.2 Độ tin cậy và độ hội tụ thang đo

Bảng 4.6. Kết quả phân tích giá trị hội tụ của mô hình

Stt	Thang đo	Cronbach's Alpha	Độ tin cậy tổng hợp (CR)	Phương sai trung bình (AVE)
1	GTCN- Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	0,901	0,902	0,716
2	KNKN- Kỹ năng khởi nghiệp	0,823	0,823	0,738
3	NDCH- Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh	0,896	0,898	0,706
4	NLST- Năng lực sáng tạo	0,914	0,916	0,700
5	TDKN- Thái độ đối với khởi nghiệp	0,741	0,766	0,793
6	VTL- Vốn tâm lý	0,903	0,908	0,721
7	YDKN- Ý định khởi nghiệp	0,894	0,896	0,759

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Kết quả phân tích giá trị hội tụ trình bày tại Bảng 4.6 (chi tiết tại các Bảng VII.6- Phụ lục VII) cho thấy toàn bộ các hệ số Cronbach's Alpha và CR đều vượt ngưỡng 0,7; đồng thời các giá trị AVE đều lớn hơn 0,6; đặc biệt, trong tất cả các trường hợp, AVE đều nhỏ hơn CR tương ứng. Những kết quả này khẳng định các thang đo phản ánh đáp ứng đầy đủ yêu cầu về độ tin cậy và giá trị hội tụ.

4.4.2.3 Giá trị phân biệt

Kết quả tại Bảng 4.7 (chi tiết tại các Bảng VII.7- Phụ lục VII) cho thấy giá trị HTMT lớn nhất đạt 0,587, thấp hơn ngưỡng khuyến nghị 0,85. Do vậy, có thể khẳng

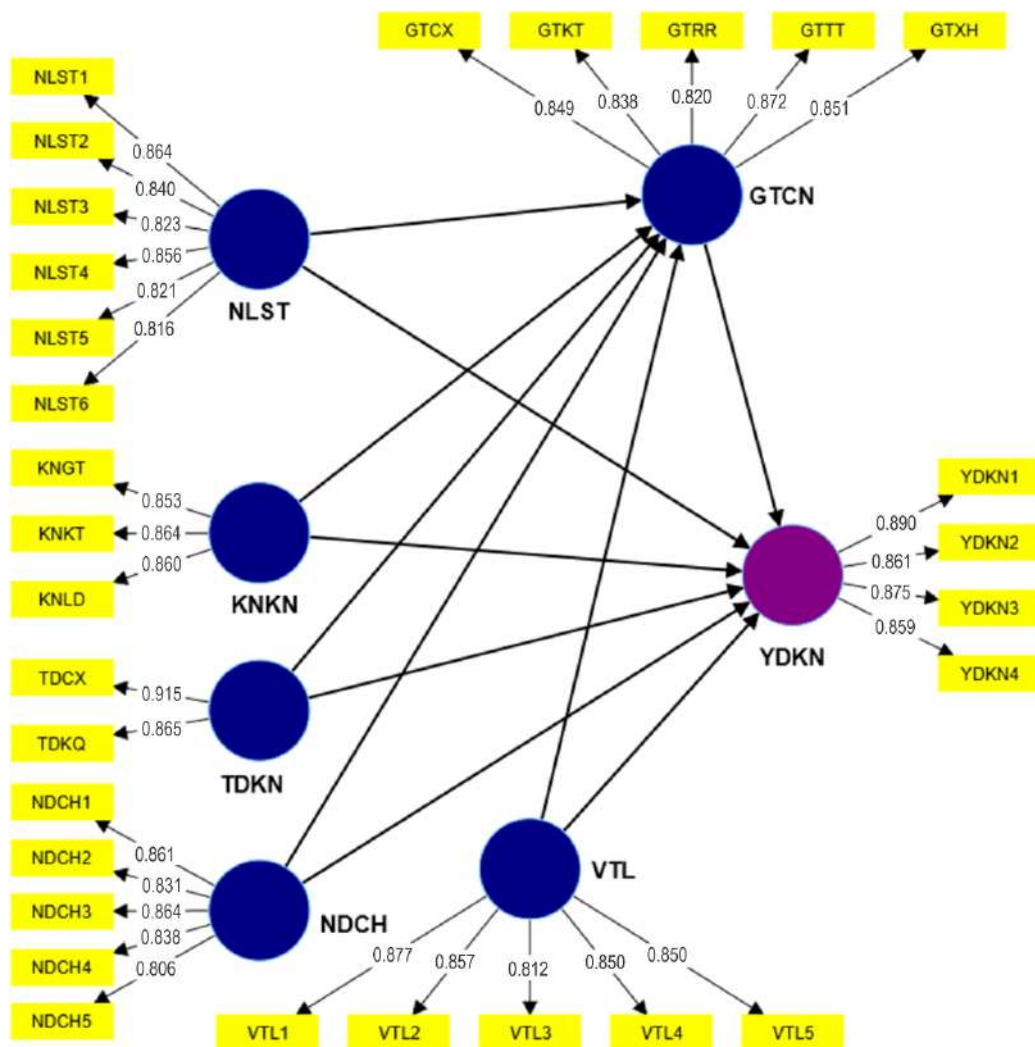
định rằng các khái niệm nghiên cứu mặc dù có mối tương quan nhất định nhưng vẫn bảo đảm tính phân biệt rõ ràng, không xuất hiện hiện tượng trùng lặp khái niệm.

Bảng 4.7. Kết quả phân tích chỉ số HTMT

	GTCN	KNKN	NDCH	NLST	TDKN	VTL
KNKN	0,310					
NDCH	0,284	0,147				
NLST	0,316	0,192	0,114			
TDKN	0,219	0,139	0,029	0,129		
VTL	0,275	0,072	0,108	0,136	0,027	
YDKN	0,587	0,379	0,415	0,340	0,359	0,326

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Kết quả phân tích mô hình bậc cao được trình bày tóm tắt trong Hình 4.1.



Hình 4.1. Kết quả đánh giá mô hình đo lường bậc cao

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

4.5 Đánh giá mô hình cấu trúc

4.5.1 Đánh giá độ phân biệt của các biến

Kết quả trình bày tại Bảng 4.8 cho thấy hệ số tải ngoài của mỗi biến quan sát đối với nhân tố mẹ đều lớn hơn toàn bộ các hệ số tải chéo của biến quan sát đó với các nhân tố khác trong mô hình (chi tiết tại Bảng VII.8 - Phụ lục VII). Do đó, có thể khẳng định rằng các biến quan sát trong mô hình đáp ứng yêu cầu về giá trị phân biệt và đủ điều kiện để thực hiện các phân tích ở mức độ sâu hơn.

Bảng 4.8. Hệ số tải chéo để đánh giá độ phân biệt

	GTCN	KNKN	NDCH	NLST	TDKN	VTL	YDKN
GTCX	0,849	0,202	0,231	0,263	0,133	0,232	0,454
GTKT	0,838	0,223	0,202	0,235	0,169	0,185	0,428
GTRR	0,820	0,200	0,223	0,255	0,133	0,201	0,424
GTTT	0,872	0,244	0,203	0,266	0,162	0,225	0,456
GTXH	0,851	0,259	0,225	0,197	0,176	0,216	0,471
KNGT	0,232	0,853	0,080	0,141	0,079	-0,019	0,261
KNKT	0,228	0,864	0,136	0,183	0,099	0,069	0,286
KNLD	0,228	0,860	0,115	0,107	0,110	0,065	0,294
NDCH1	0,202	0,068	0,861	0,075	0,019	0,083	0,289
NDCH2	0,210	0,086	0,831	0,066	0,017	0,091	0,308
NDCH3	0,237	0,104	0,864	0,100	0,029	0,084	0,315
NDCH4	0,227	0,161	0,838	0,130	0,018	0,068	0,348
NDCH5	0,197	0,115	0,806	0,065	0,011	0,084	0,299
NLST1	0,257	0,153	0,093	0,864	0,143	0,085	0,266
NLST2	0,225	0,121	0,107	0,840	0,077	0,111	0,264
NLST3	0,232	0,169	0,084	0,823	0,081	0,101	0,253
NLST4	0,260	0,148	0,102	0,856	0,102	0,088	0,281
NLST5	0,226	0,130	0,080	0,821	0,062	0,117	0,248
NLST6	0,239	0,116	0,062	0,816	0,074	0,118	0,233
TDCX	0,192	0,127	0,024	0,103	0,915	0,027	0,280
TDKQ	0,127	0,066	0,015	0,089	0,865	0,010	0,241
VTL1	0,222	0,056	0,100	0,106	0,015	0,877	0,272
VTL2	0,185	0,034	0,080	0,120	0,046	0,857	0,248
VTL3	0,177	-0,014	0,061	0,092	0,005	0,812	0,217
VTL4	0,236	0,045	0,081	0,099	0,003	0,850	0,252
VTL5	0,235	0,064	0,088	0,105	0,024	0,850	0,256
YDKN1	0,497	0,314	0,343	0,265	0,252	0,253	0,890
YDKN2	0,459	0,215	0,304	0,260	0,255	0,265	0,861
YDKN3	0,480	0,312	0,317	0,280	0,265	0,276	0,875
YDKN4	0,402	0,293	0,335	0,269	0,254	0,231	0,859

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

4.5.2 Đánh giá cộng tuyến giữa các biến trong mô hình cấu trúc

Theo Hair & c.s. (2014), giá trị VIF từ 5 trở lên là dấu hiệu cho thấy mô hình tồn tại vấn đề cộng tuyến. Bảng 4.9 trình bày kết quả kiểm định hiện tượng cộng tuyến trong mô hình đo lường bậc cao, cho thấy toàn bộ các hệ số VIF đều nhỏ hơn 5 (chi tiết tại Bảng VII.9 - Phụ lục VII), qua đó khẳng định không tồn tại hiện tượng cộng tuyến giữa các biến trong mô hình đo lường. Đồng thời, kết quả tại Bảng 4.10 cho thấy chỉ số SRMR của cả mô hình tới hạn và mô hình ước lượng đều nhỏ hơn 0,08 (chi tiết tại Bảng VII.10 - Phụ lục VII). Giá trị SRMR này cho thấy mức sai khác giữa ma trận tương quan thực nghiệm và ma trận tương quan hàm ý từ mô hình ở mức chấp nhận được; chỉ số này được xem như tiêu chí hỗ trợ khi đánh giá mô hình PLS-SEM.

Bảng 4.9. Kết quả phân tích cộng tuyến của mô hình cấu trúc

	<i>VIF</i>
GTCN → YDKN	1,296
KNKN → GTCN	1,052
KNKN → YDKN	1,097
NDCH → GTCN	1,032
NDCH → YDKN	1,078
NLST → GTCN	1,058
NLST → YDKN	1,108
TDKN → GTCN	1,021
TDKN → YDKN	1,044
VTL → GTCN	1,023
VTL → YDKN	1,073

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Bảng 4.10. Đánh giá mức độ phù hợp của mô hình nghiên cứu

	<i>Mô hình tới hạn</i>	<i>Mô hình ước lượng</i>
SRMR	0,037	0,037
Chi-square	1.072,860	1.072,860
NFI	0,906	0,906

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

4.5.3 Đánh giá tác động của các biến độc lập

4.5.3.1 Đánh giá hệ số xác định R^2 hiệu chỉnh

Kết quả phân tích hệ số R^2 được trình bày tại Bảng 4.11 cho thấy các giá trị R^2 dao động trong khoảng từ 0,228 đến 0,451 (chi tiết tại Bảng VII.11 - Phụ lục VII); mức

chênh lệch nhỏ giữa R^2 và R^2 hiệu chỉnh cho thấy kết quả giải thích của mô hình tương đối ổn định và không bị gia tăng đáng kể do số lượng biến dự báo. Do đó, có thể khẳng định mô hình có năng lực giải thích ở mức tương đối với GTCN và ở mức tốt đối với YDKN.

Bảng 4.11. Hệ số R^2 hiệu chỉnh

	R^2	R^2 hiệu chỉnh
GTCN- Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	0,228	0,222
YDKN- Ý định khởi nghiệp	0,451	0,446

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Bên cạnh đó, kết quả phân tích hệ số Q^2 nhằm đánh giá khả năng thích hợp dự báo theo phương pháp cross-validated redundancy được trình bày tại Bảng 4.12 (chi tiết tại Bảng VII.12 - Phụ lục VII). Theo đó, mô hình thành phần tương ứng của biến phụ thuộc GTCN và YDKN có Q^2 lần lượt là 0,148 và 0,320; như vậy, mô hình này có năng lực dự báo chỉ đạt mức trung bình.

Bảng 4.12. Hệ số Q^2

	Q^2	Năng lực dự báo
GTCN- Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	0,148	Thấp
YDKN- Ý định khởi nghiệp	0,320	Trung bình

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

4.5.3.2 Đánh giá tác động trực tiếp

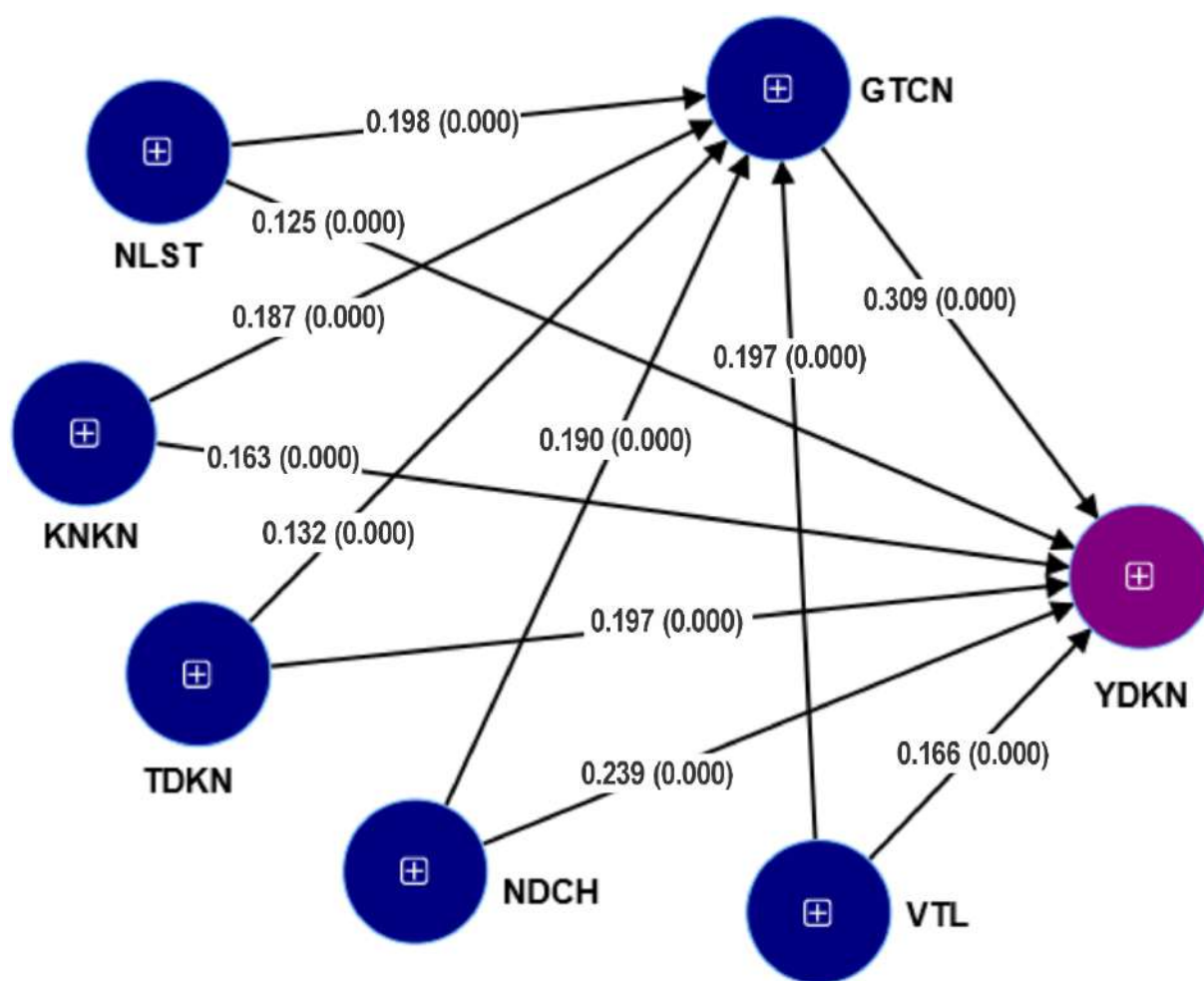
Nghiên cứu áp dụng kỹ thuật bootstrapping với số mẫu lặp $N = 5.000$ theo khuyến nghị của Henseler & c.s. (2015). Kết quả ước lượng cho thấy các trọng số gốc đều có ý nghĩa thống kê so với trọng số trung bình thu được từ quá trình bootstrapping, khi toàn bộ các trọng số nằm trong khoảng tin cậy 95%. Do đó, có thể khẳng định các ước lượng trong mô hình đạt mức độ tin cậy cần thiết. Kết quả ước lượng mô hình cấu trúc được trình bày tại Bảng 4.13 (chi tiết tại Bảng VII.13 - Phụ lục VII).

Bảng 4.13. Kết quả ước lượng mô hình cấu trúc

Mối quan hệ	Hệ số ước lượng		t	p
	β	Beta (Bootstrap)		
GTCN $\rightarrow$ YDKN	0,310	0,309	9,156	0,000
KNKN $\rightarrow$ GTCN	0,186	0,187	5,181	0,000
KNKN $\rightarrow$ YDKN	0,162	0,163	5,290	0,000
NDCH $\rightarrow$ GTCN	0,189	0,190	5,454	0,000

<i>Mối quan hệ</i>	<i>Hệ số ước lượng</i>		<i>t</i>	<i>p</i>
	β	<i>Beta (Bootstrap)</i>		
NDCH → YDKN	0,238	0,239	8,039	0,000
NLST → GTCN	0,198	0,198	5,628	0,000
NLST → YDKN	0,125	0,125	3,955	0,000
TDKN → GTCN	0,132	0,132	3,983	0,000
TDKN → YDKN	0,197	0,197	6,413	0,000
VTL → GTCN	0,196	0,197	5,243	0,000
VTL → YDKN	0,166	0,166	5,590	0,000

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)



Hình 4.2. Hệ số đường dẫn chuẩn hoá của Mô hình cấu trúc

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Kết quả nghiên cứu định lượng chính thức trong Bảng 4.13 và Hình 4.2 đã chỉ ra rằng tất cả các giả thuyết H1-H11 trong mô hình đều được chấp nhận với ý nghĩa thống kê ($p < 0,05$) như được trình bày tóm tắt trong Bảng 4.14. Các hệ số đường dẫn đều dương, cho thấy các yếu tố nội tại (NLST, KNKN, TDKN, NDCH, VTL, GTCN) tác

động tích cực đến YDKN, phù hợp với lý thuyết hành vi dự định (Ajzen, 1991) và nhiều nghiên cứu trước (Krueger & c.s., 2000; Liñán & Chen, 2009). Điều này cung cấp bằng chứng thực nghiệm ủng hộ các quan hệ giả thuyết, mô hình lý thuyết đề xuất có giá trị thực tiễn và khả năng giải thích tốt. Cụ thể, biến kết quả YDKN chịu tác động mạnh nhất GTCN với hệ số chuẩn hóa $\beta = 0,309$; các tác động trực tiếp khác lần lượt thuộc về NDCH ($\beta = 0,239$); TDKN ($\beta = 0,197$); VTL ($\beta = 0,166$); KNKN ($\beta = 0,163$) và NLST ($\beta = 0,125$). Điều này cho thấy GTCN là “đòn bẩy” trung tâm, còn NDCH và TDKN là hai động lực hành vi đáng chú ý.

Ngoài ra, đối với các yếu tố tác động đến GTCN, kết quả cho thấy NDCH ($\beta = 0,190$), VTL ($\beta = 0,197$), TDKN ($\beta = 0,132$), KNKN ($\beta = 0,187$) và NLST ($\beta = 0,198$) cũng đều có ảnh hưởng cùng chiều và có ý nghĩa thống kê. Như vậy, việc gia tăng khả năng nhận diện cơ hội, bồi đắp VTL (tự tin, kỳ vọng, kiên cường, lạc quan), nuôi dưỡng thái độ tích cực, trang bị kỹ năng và khuyến khích sáng tạo sẽ nâng cao mức độ GTCN - và gián tiếp nâng cao YDKN của SV.

Đáng chú ý, kết quả trình bày tại Bảng 4.13 cho thấy toàn bộ các giả thuyết nghiên cứu trong đề tài đều được chấp nhận ở mức ý nghĩa 5%, phù hợp với kết quả tổng hợp được thể hiện trong Bảng 4.14.

Bảng 4.14. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

<i>Giả thuyết nghiên cứu</i>		<i>Beta (p-value)</i>	<i>Kết luận</i>
H1	Giá trị cảm nhận có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp.	0,309 ($<0,1\%$)	Chấp nhận
H2	Năng lực sáng tạo có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận.	0,198 ($<0,1\%$)	Chấp nhận
H3	Năng lực sáng tạo có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	0,125 ($<0,1\%$)	Chấp nhận
H4	Kỹ năng khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận.	0,187 ($<0,1\%$)	Chấp nhận
H5	Kỹ năng khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	0,163 ($<0,1\%$)	Chấp nhận
H6	Thái độ đối với khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận.	0,132 ($<0,1\%$)	Chấp nhận
H7	Thái độ đối với khởi nghiệp có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	0,197 ($<0,1\%$)	Chấp nhận

<i>Giả thuyết nghiên cứu</i>		<i>Beta (p-value)</i>	<i>Kết luận</i>
H8	Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận	0,190 ($<0,1\%$)	Chấp nhận
H9	Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	0,239 ($<0,1\%$)	Chấp nhận
H10	Vốn tâm lý có tác động cùng chiều đến Giá trị cảm nhận.	0,197 ($<0,1\%$)	Chấp nhận
H11	Vốn tâm lý có tác động cùng chiều đến Ý định khởi nghiệp	0,166 ($<0,1\%$)	Chấp nhận

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

4.5.3.3 Đánh giá tác động trung gian

Bảng 4.15. Tác động gián tiếp của các mối quan hệ

<i>Mối quan hệ</i>	<i>Tác động gián tiếp</i>	<i>p</i>	<i>Khoảng tin cậy</i>		<i>Kết luận</i>
			<i>CI 5%</i>	<i>CI 95%</i>	
VTL → GTCN → YDKN	0,061	0,000	0,040	0,084	Có ý nghĩa
NLST → GTCN → YDKN	0,062	0,000	0,040	0,084	Có ý nghĩa
KNKN → GTCN → YDKN	0,058	0,000	0,038	0,080	Có ý nghĩa
NDCH → GTCN → YDKN	0,059	0,000	0,039	0,080	Có ý nghĩa
TDKN → GTCN → YDKN	0,041	0,000	0,023	0,060	Có ý nghĩa

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Để đánh giá vai trò trung gian của GTCN, nghiên cứu không chỉ xem xét tác động trực tiếp giữa các yếu tố nội tại và YDKN, mà còn kiểm định các tác động gián tiếp thông qua GTCN. Cụ thể, phương pháp bootstrapping trong PLS-SEM được sử dụng để kiểm định ý nghĩa thống kê của các đường tác động gián tiếp. Kết quả phân tích dữ liệu nhằm đánh giá tác động trung gian của các yếu tố trong mô hình PLS-SEM được trình bày tại Bảng 4.15 (chi tiết tại Bảng VII.14 - Phụ lục VII). Theo đó, cả năm tác động gián tiếp qua GTCN đều có ý nghĩa thống kê, do các khoảng tin cậy 95% không chứa giá trị 0. Vì vậy, có bằng chứng về vai trò trung gian của GTCN trong cả năm mối quan hệ được đề xuất.

Bên cạnh đó, nghiên cứu xem xét tổng tác động và chỉ số VAF nhằm xác định mức độ GTCN tham gia vào quá trình truyền dẫn tác động từ các yếu tố nội tại đến YDKN. Theo cách tiếp cận này, nếu tác động gián tiếp có ý nghĩa thống kê và VAF đạt mức phù hợp, GTCN được xem là có vai trò trung gian; nếu tác động trực tiếp vẫn có ý nghĩa

đồng thời với tác động gián tiếp, quan hệ được diễn giải là trung gian một phần. Kết quả phân tích mức độ tác động trực tiếp, gián tiếp và tổng tác động của các khái niệm được trình bày tại Bảng 4.16. Theo đó, căn cứ vào tổng tác động của các yếu tố trong mô hình nghiên cứu, vai trò quan trọng của các yếu tố đối với YDKN của SV được xếp theo trật tự giảm dần như sau: GTCN, NDCH, TDKN, VTL, KNKN và NLST.

Bảng 4.16. Tác động của các yếu tố trong Mô hình nghiên cứu

<i>Biến</i>	<i>Tác động trực tiếp</i>		<i>Tác động gián tiếp</i>		<i>Tổng tác động</i>		<i>Tỷ trọng tác động gián tiếp VAF (%)</i>
	<i>GTCN</i>	<i>YDKN</i>	<i>GTCN</i>	<i>YDKN</i>	<i>GTCN</i>	<i>YDKN</i>	
GTCN	-	0,310	-	-	-	0,310	-
NLST	0,198	0,125	-	0,061	0,198	0,187	32,89
KNKN	0,186	0,162	-	0,058	0,186	0,220	26,21
TDKN	0,132	0,197	-	0,041	0,132	0,238	17,21
NDCH	0,189	0,238	-	0,059	0,189	0,297	19,78
VTL	0,196	0,166	-	0,061	0,196	0,227	26,84

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Kết quả tại Bảng 4.16 cho thấy tỷ trọng tác động gián tiếp qua GTCN không đồng nhất giữa các mối quan hệ. VAF của NLST đạt 32,89%, KNKN đạt 26,21%, VTL đạt 26,84%; còn NDCH đạt 19,78% và TDKN đạt 17,21%. Các giá trị này phản ánh tỷ trọng của tác động tổng được truyền dẫn qua GTCN. Đối với TDKN, tác động gián tiếp đạt 0,041 và VAF bằng 17,21%, cho thấy GTCN truyền dẫn khoảng 17,21% tổng tác động của TDKN đến YDKN, trong khi phần lớn tác động diễn ra trực tiếp. Tương tự, đối với NDCH, tác động gián tiếp đạt 0,059 và VAF bằng 19,78%, cho thấy khoảng 19,78% tổng tác động được truyền dẫn qua GTCN. Mặc dù hai giá trị VAF này thấp hơn ngưỡng tham khảo 20%, kết quả bootstrap trong Bảng 4.13 cho thấy các tác động gián tiếp của NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL đến YDKN thông qua GTCN đều có ý nghĩa thống kê. Theo Zhao & c.s. (2010) và Nitzl & c.s. (2016), khi tác động trực tiếp và tác động gián tiếp đều có ý nghĩa thống kê và cùng chiều, quan hệ được phân loại là trung gian bổ sung. Vì vậy, GTCN đóng vai trò trung gian bổ sung có tỷ trọng tương đối thấp trong tác động của TDKN và NDCH đến YDKN; còn đối với NLST, KNKN và VTL, tỷ trọng truyền dẫn qua GTCN tương đối rõ hơn. Kết quả cho thấy TDKN và NDCH chủ yếu tác động trực tiếp đến YDKN, trong khi GTCN tạo thêm một cơ chế nhận thức bổ sung thông qua việc SV đánh giá lợi ích, ý nghĩa và những chi phí - rủi ro của lựa

chọn khởi nghiệp.

Cụ thể, đối với TDKN, tác động trực tiếp đến YDKN đạt 0,197, tác động gián tiếp qua GTCN đạt 0,041 và tổng tác động đạt 0,238. VAF bằng 17,21% cho thấy khoảng 17,21% tác động của TDKN đến YDKN được truyền dẫn qua GTCN, trong khi khoảng 82,79% tác động diễn ra trực tiếp. Kết quả này cho thấy TDKN chủ yếu tác động trực tiếp đến YDKN, phù hợp với vị trí của thái độ như một tiền tố nhận thức gần của ý định trong TPB; tuy nhiên, TDKN còn làm gia tăng YDKN thông qua việc giúp SV đánh giá lựa chọn khởi nghiệp là có giá trị và đáng theo đuổi hơn. Vì tác động gián tiếp đã được bootstrap xác nhận, GTCN vẫn đóng vai trò trung gian bổ sung, nhưng mức độ truyền dẫn tương đối thấp. Còn đối với NDCH, tác động trực tiếp đến YDKN đạt 0,238, tác động gián tiếp qua GTCN đạt 0,059 và tổng tác động đạt 0,297. VAF bằng 19,78% cho thấy khoảng 19,78% tác động của NDCH đến YDKN được truyền dẫn qua GTCN, còn khoảng 80,22% tác động diễn ra trực tiếp. Điều này cho thấy khi SV có khả năng nhận diện nhu cầu, vấn đề hoặc cơ hội thị trường, năng lực đó có thể trực tiếp thúc đẩy YDKN; đồng thời, một phần tác động còn được hình thành do NDCH làm tăng nhận thức của SV về lợi ích, ý nghĩa và tính đáng theo đuổi của lựa chọn khởi nghiệp. Mặc dù VAF thấp hơn 20%, tác động gián tiếp có ý nghĩa thống kê vẫn xác nhận vai trò trung gian bổ sung của GTCN.

Bảng 4.17 trình bày tóm tắt kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu về vai trò trung gian của GTCN.

Bảng 4.17. Kết quả kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

<i>Giả thuyết nghiên cứu</i>		<i>Vai trò</i>
H12a	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Năng lực sáng tạo và Ý định khởi nghiệp.	Trung gian bổ sung
H12b	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Kỹ năng khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp.	Trung gian bổ sung
H12c	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Thái độ đối với khởi nghiệp và Ý định khởi nghiệp.	Trung gian bổ sung, tỷ trọng thấp
H12d	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Năng lực nhận diện cơ hội và Ý định khởi nghiệp.	Trung gian bổ sung, tỷ trọng thấp
H12e	GTCN đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa Vốn tâm lý và Ý định khởi nghiệp.	Trung gian bổ sung

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Kết quả cho thấy H12a-H12e đều được chấp nhận theo dạng trung gian bổ sung,

nhưng cường độ truyền dẫn qua GTCN khác nhau giữa các yếu tố nội tại. Đối với NLST, KNKN và VTL, tỷ trọng gián tiếp dao động từ 26,21% đến 32,89%, cho thấy GTCN truyền dẫn một phần tương đối rõ tác động của các năng lực và nguồn lực cá nhân đến YDKN. Đối với NDCH và TDKN, tỷ trọng gián tiếp chỉ đạt 17,21% - 19,78%, cho thấy vai trò trung gian tuy có ý nghĩa thống kê nhưng tương đối yếu. Kết quả này cho thấy GTCN không phải là cơ chế duy nhất hoặc cơ chế chủ đạo trong mọi mối quan hệ; thay vào đó, GTCN là một cơ chế bổ sung, giúp chuyển hóa một phần năng lực, thái độ và nguồn lực tâm lý của SV thành YDKN.

4.5.3.4 Đánh giá thiên lệch phương pháp chung

Bảng 4.18. Kết quả phân tích cộng tuyến đánh giá CMB

	<i>VIF</i>
NLST → RCMB	1,137
GTCN → RCMB	1,471
NDCH → RCMB	1,182
VTL → RCMB	1,124
KNKN → RCMB	1,145
TDKN → RCMB	1,114
YDKN → RCMB	1,822

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Nghiên cứu này thực hiện đánh giá thiên lệch phương pháp chung (CMB) theo cách tiếp cận của Kock (2015). Theo đó, nghiên cứu tạo một biến độc lập mới (RCMB) mang các giá trị ngẫu nhiên. Kết quả phân tích trong Bảng 4.18 cho thấy tất cả các hệ số full-collinearity VIF trong mô hình mới theo biến độc lập RCMB đều nhỏ hơn 3,3 (ngưỡng do Kock (2015) đề xuất); do đó, có thể kết luận rằng kết quả này cho thấy không có dấu hiệu thiên lệch phương pháp chung nghiêm trọng trong bộ dữ liệu của nghiên cứu này.

4.6. Phân tích đa nhóm

4.6.1 Phân tích theo biến “Giới tính”

Kết quả kiểm định sự khác biệt về hệ số đường dẫn theo giới tính bằng phương pháp Bootstrap MGA được trình bày tại Bảng 4.19 (chi tiết tại Bảng VII.15 - Phụ lục VII) cho thấy có sự khác biệt (do có giá trị p 2-đuôi là 0,038, nhỏ hơn 0,05) trong mối liên hệ giữa mức độ tác động của KNKN đến YDKN và giữa mức độ tác động của NDCH đến GTCN của nhóm SV nam cao hơn so với của nhóm SV nữ; trong khi đó,

mức độ tác động của NDCH đến YDKN của nhóm SV nam lại thấp hơn (-0,094) so với nhóm SV nữ.

Bảng 4.19. Kết quả phân tích MGA theo biến “Giới tính”

<i>Mối quan hệ</i>	<i>Khác biệt giữa Nam - Nữ</i>	<i>Giá trị p 2-đuôi</i>
KNKN → YDKN	0,114	0,042
NDCH → GTCN	0,147	0,038
NDCH → YDKN	-0,094	0,048

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Sự khác biệt này có thể được giải thích như sau:

(1) Kết quả MGA theo giới tính cho thấy khác biệt có ý nghĩa thống kê chủ yếu ở ba quan hệ: KNKN → YDKN, NDCH → GTCN và NDCH → YDKN. Trong đó, nhóm SV nam có hệ số KNKN → YDKN và NDCH → GTCN cao hơn nhóm SV nữ, cho thấy KNKN và NDCH có xu hướng chuyển hóa mạnh hơn thành YDKN hoặc GTCN ở nhóm nam. Kết quả này có thể liên quan đến sự khác biệt về cảm nhận kiểm soát hành vi, mức độ tự tin và khuynh hướng chấp nhận rủi ro trong lựa chọn khởi nghiệp (Barber & Odean, 2001; Croson & Gneezy, 2009; Shinnar & c.s., 2012; Wilson & Dollman, 2007).

(2) Ngược lại, hệ số NDCH → YDKN của nhóm SV nam thấp hơn nhóm SV nữ, hàm ý rằng ở nhóm nam, tác động của NDCH có thể được truyền tải nhiều hơn thông qua GTCN; trong khi ở nhóm nữ, NDCH có thể kích hoạt YDKN trực tiếp hơn khi cơ hội được nhận diện rõ. Tuy nhiên, kết quả này cần được diễn giải thận trọng vì khác biệt giới có thể chịu ảnh hưởng đồng thời của kinh nghiệm cá nhân, chuẩn mực xã hội, môi trường học tập và mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp. Đối với các quan hệ còn lại, MGA không ghi nhận khác biệt có ý nghĩa thống kê, cho thấy cơ chế tác động trong mô hình nhìn chung tương đồng giữa hai nhóm giới tính. Vì vậy, kết quả theo giới tính nên được xem là bằng chứng bổ trợ, không phải trọng tâm chính của hàm ý quản trị.

4.6.2 Phân tích theo biến “Năm học”

Bảng 4.20. Kết quả phân tích MGA theo biến “Năm học”

	<i>Khác biệt giữa các Năm học (Mức ý nghĩa thống kê 2-đuôi)</i>	
	<i>Năm 1 - Năm 4</i>	<i>Năm 2 - Năm 4</i>
GTCN → YDKN	-0,155 (0,042)	-0,141 (0,094)
KNKN → GTCN	-0,113 (0,016)	-0,048 (0,092)

	<i>Khác biệt giữa các Năm học (Mức ý nghĩa thống kê 2-đuôi)</i>	
	<i>Năm 1 - Năm 4</i>	<i>Năm 2 - Năm 4</i>
KNKN → YDKN	-0,104 (0,040)	-0,056 (0,066)
NDCH → GTCN	-0,146 (0,050)	-0,110 (0,042)
NDCH → YDKN	-0,068 (0,008)	-0,067 (0,020)
NLST → GTCN	-0,033 (0,032)	0,134 (0,018)
NLST → YDKN	-0,077 (0,022)	-0,036 (0,032)
TDKN → GTCN	-0,212 (0,018)	-0,064 (0,036)
TDKN → YDKN	-0,127 (0,028)	-0,095 (0,006)
VTL → GTCN	-0,153 (0,038)	-0,098 (0,078)
VTL → YDKN	-0,171 (0,028)	-0,081 (0,032)

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Kết quả kiểm định sự khác biệt về đường dẫn theo “Năm học” với phương pháp Bootstrap MGA được trình bày tại Bảng 4.20 (Chi tiết trong Bảng VII.16- Phụ lục VII) cho thấy có sự chênh lệch đáng kể trong 11 hệ số đường dẫn giữa nhóm SV năm 1, năm 2 và nhóm SV năm 4; cụ thể, hệ số đường dẫn trong nhóm SV năm 4 cao hơn 2 nhóm còn lại. Đó là vì khi tiến gần thời điểm tốt nghiệp, SV chuyển hoá TDKN tích cực, KNKN, năng lực NDCH, và VTL thành GTCN và YDKN mạnh mẽ hơn. Tức là, càng về sau, SV càng trưởng thành hơn và nhận thức đầy đủ hơn về xã hội và môi trường kinh doanh bởi vì SV có nhiều cơ hội tiếp xúc với các hoạt động học tập sáng tạo, nghiên cứu khoa học và đổi mới sáng tạo cũng như phục vụ cộng đồng để SV có thể hoàn thiện bản thân và khẳng định giá trị bản thân đối với xã hội.

Tuy nhiên, hệ số đường dẫn GTCN → YDKN ($-0,141$; $p = 0,094$) và KNKN → GTCN ($-0,048$; $p = 0,092$) ở năm 2 thấp hơn so với năm 4 nhưng không có ý nghĩa, cho thấy tác động của GTCN đến YDKN cũng như của KNKN đến GTCN đã hội tụ khá sớm (từ năm 2 trở đi) và chỉ thấp hơn đáng kể ở năm 1. Ngoài ra, hệ số đường dẫn NLST → GTCN của nhóm SV năm 1 yếu hơn so với nhóm SV năm 4 ($-0,033$; $p = 0,032$) trong khi của nhóm SV năm 2 mạnh hơn nhóm SV năm 4 ($+0,134$; $p = 0,018$). Điều này cho thấy rằng, sau khi làm quen với môi trường học đại học ở năm 1, được trải nghiệm các hoạt động khuyến khích tư duy phản biện và sáng tạo trong các học phần ở cuối năm 1 và năm 2, tư duy sáng tạo đóng vai trò nổi trội trong việc làm tăng GTCN; còn đến năm cuối, trọng tâm dịch chuyển sang đánh giá cơ hội và tính khả thi của (NDCH,

TĐKN, VTL).

4.6.3 Phân tích theo biến “Lĩnh vực đang học”

Bảng 4.21. Kết quả phân tích MGA theo biến “Lĩnh vực đang học”

	<i>Khác biệt giữa các Lĩnh vực đang học*</i> (Mức ý nghĩa thống kê 2-đuôi)				
	<i>GYVD-KDQT</i>	<i>KDQT-Khac</i>	<i>KDQT-NLNN</i>	<i>KDQT-STEM</i>	<i>KDQT-TCKT</i>
GTCN → YDKN	-0,117 (0,032)	0,124 (0,024)	0,030 (0,294)	0,014 (0,430)	0,073 (0,406)
KNKN → GTCN	-0,111 (0,012)	0,089 (0,226)	0,158 (0,028)	0,159 (0,030)	-0,006 (0,636)
KNKN → YDKN	-0,182 (0,024)	0,256 (0,004)	0,190 (0,012)	0,194 (0,012)	0,069 (0,212)
NDCH → GTCN	-0,355 (0,002)	0,358 (0,034)	0,350 (0,024)	0,027 (0,602)	0,042 (0,420)
NDCH → YDKN	-0,289 (0,022)	0,301 (0,018)	0,216 (0,026)	-0,004 (0,420)	0,012 (0,978)
NLST → GTCN	-0,311 (0,026)	0,292 (0,028)	0,219 (0,004)	-0,029 (0,202)	0,020 (0,408)
NLST → YDKN	-0,287 (0,032)	0,293 (0,034)	0,290 (0,038)	-0,261 (0,016)	0,120 (0,014)
TDKN → GTCN	-0,393 (0,016)	0,327 (0,028)	0,401 (0,030)	0,398 (0,008)	0,310 (0,030)
TDKN → YDKN	-0,405 (0,006)	0,464 (0,026)	0,376 (0,020)	0,404 (0,006)	0,340 (0,016)
VTL → GTCN	-0,127 (0,018)	0,155 (0,008)	0,133 (0,002)	0,208 (0,002)	-0,008 (0,820)
VTL → YDKN	-0,289 (0,026)	0,300 (0,018)	0,300 (0,014)	0,326 (0,004)	0,040 (0,630)

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

* *Chú thích: KDQL: Kinh doanh & Quản lý; NLNN: Nông- Lâm- Ngư nghiệp; GYVD: Giáo dục- Y tế- Văn hóa- Du lịch; TCKT: Tài chính & Kế toán; STEM: Khoa học, Công nghệ, Kỹ thuật và Toán học; Khac: Khác*

Kết quả kiểm định sự khác biệt về đường dẫn theo “Lĩnh vực đang học” với phương pháp Bootstrap MGA được trình bày tại Bảng 4.21 (Chi tiết trong Bảng VII.17- Phụ lục VII) cho thấy các mối quan hệ trong mô hình nghiên cứu có sự khác biệt đáng kể giữa SV thuộc các lĩnh vực học tập khác nhau. Điều này phản ánh rằng lĩnh vực đào tạo ảnh hưởng đến cách các yếu tố nội tại (KNKN, NDCH, NLST, TDKN, VTL) và GTCN tác động đến YDKN; cụ thể:

(1) Kết quả MGA theo lĩnh vực đào tạo cho thấy một số khác biệt có ý nghĩa thống kê giữa các nhóm ngành, chủ yếu liên quan đến các quan hệ NDCH $\rightarrow$ GTCN, TDKN $\rightarrow$ YDKN, KNKN $\rightarrow$ YDKN và NLST $\rightarrow$ YDKN. Nhìn chung, nhóm SV thuộc khối Kinh doanh & Quản trị (KDQT) có xu hướng thể hiện cơ chế hình thành YDKN rõ hơn so với một số nhóm ngành khác, đặc biệt trong việc chuyển hóa NDCH và TDKN thành GTCN hoặc YDKN. Điều này có thể xuất phát từ đặc điểm chương trình đào tạo của khối KDQT, nơi SV thường xuyên tiếp cận các nội dung về quản trị, thị trường, tài chính, mô hình kinh doanh và hoạt động khởi nghiệp.

(2) Đối với các nhóm ngành có tính ứng dụng như Nông - Lâm - Ngư nghiệp (NLNN), STEM và nhóm ngành khác, một số đường dẫn như KNKN $\rightarrow$ YDKN hoặc NLST $\rightarrow$ YDKN vẫn có ý nghĩa, cho thấy SV ngoài khối KDQT vẫn có khả năng hình thành YDKN khi các năng lực chuyên môn, kỹ thuật và sáng tạo được chuyển hóa thành ý tưởng hoặc cơ hội kinh doanh. Trong khi đó, ở nhóm Tài chính - Kế toán (TCKT), một số quan hệ không có ý nghĩa thống kê, hàm ý rằng kiến thức nghiệp vụ chuyên môn chưa nhất thiết chuyển hóa trực tiếp thành GTCN hoặc YDKN nếu thiếu trải nghiệm khởi nghiệp, tư duy cơ hội và môi trường hỗ trợ phù hợp.

(3) Quan hệ GTCN $\rightarrow$ YDKN không có sự khác biệt đáng kể giữa nhiều nhóm ngành. Kết quả này cho thấy khi SV đã đánh giá khởi nghiệp là một lựa chọn có giá trị, tác động của GTCN đến YDKN tương đối ổn định, bất kể lĩnh vực đào tạo. Vì vậy, khác biệt theo ngành học không phải là sự khác biệt về khuynh hướng khởi nghiệp, mà là sự khác biệt về điều kiện chuyển hóa năng lực, thái độ và nhận diện cơ hội thành GTCN và YDKN. Hàm ý quản trị là các CSGDDH cần thiết kế giáo dục khởi nghiệp theo đặc thù ngành: khối KDQT cần tăng cường thực hành và ươm tạo; khối STEM và NLNN cần gắn chuyên môn kỹ thuật với thương mại hóa ý tưởng; khối TCKT cần bổ sung hoạt động nhận diện cơ hội, sáng tạo mô hình kinh doanh và trải nghiệm khởi nghiệp thực tế.

Tóm lại, kết quả MGA phản ánh sự đa dạng trong định hướng và môi trường giáo dục đại học tại Việt Nam. Theo đó, các ngành có định hướng thực hành và ứng dụng (KDQT, STEM, NLNN) thúc đẩy mối quan hệ giữa năng lực cá nhân và YDKN mạnh hơn so với các ngành thiên về ổn định nghề nghiệp (GYVD, TCKT). Tuy nhiên, giá trị cá nhân lại giữ vai trò xuyên suốt, tác động đến YDKN của SV ở mọi lĩnh vực. Do đó, bên cạnh việc cung cấp kiến thức chuyên môn, các chương trình đào tạo nên tập trung nuôi dưỡng hệ giá trị cá nhân định hướng khởi nghiệp cho SV.

4.6.4 Phân tích theo biến “Loại hình cơ sở đào tạo”

Bảng 4.22. Kết quả phân tích MGA theo biến “Loại hình cơ sở đào tạo”

<i>Mối quan hệ</i>	<i>Trường công - Trường tư</i>	<i>Giá trị p 2-đuôi</i>
KNKN → GTCN	-0,106	0,032
NLST → GTCN	0,122	0,042
NLST → YDKN	-0,096	0,030

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Kết quả kiểm định sự khác biệt về đường dẫn theo “Loại hình cơ sở đào tạo” với phương pháp Bootstrap MGA được trình bày tại Bảng 4.22 cho thấy ba mối quan hệ có sự khác biệt có ý nghĩa thống kê giữa SV trường công và SV trường tư, bao gồm: (i) KNKN → GTCN, (ii) NLST → GTCN, và (iii) NLST → YDKN; trong khi đó, các mối quan hệ khác lại không có sự khác biệt đáng kể. Điều này được giải thích như sau:

- ✓ Kết quả MGA theo loại hình CSGDDH cho thấy sự khác biệt có ý nghĩa thống kê ở ba quan hệ: KNKN → GTCN, NLST → GTCN và NLST → YDKN. Cụ thể, quan hệ KNKN → GTCN mạnh hơn ở nhóm SV trường tư, cho thấy KNKN có xu hướng chuyển hóa rõ hơn thành GTCN trong môi trường đào tạo có tính thực hành, kết nối DN và trải nghiệm nghề nghiệp cao hơn. Điều này cho thấy khi SV có nhiều cơ hội vận dụng kỹ năng vào các hoạt động dự án, cố vấn, cuộc thi hoặc ương tạo, KNKN sẽ dễ trở thành cơ sở để gia tăng cảm nhận về giá trị của khởi nghiệp.
- ✓ Ngược lại, quan hệ NLST → GTCN mạnh hơn ở nhóm SV trường công, trong khi quan hệ NLST → YDKN lại mạnh hơn ở nhóm SV trường tư. Kết quả này cho thấy NLST có thể được chuyển hóa theo hai cơ chế khác nhau: ở nhóm trường công, NLST giúp SV gia tăng đánh giá về giá trị của khởi nghiệp; còn ở nhóm trường tư, NLST có xu hướng chuyển hóa trực tiếp hơn thành YDKN khi môi trường học tập tạo điều kiện triển khai ý tưởng. Tuy nhiên, sự khác biệt giữa trường công và trường tư có thể chịu ảnh hưởng bởi chương trình đào tạo, nguồn lực hỗ trợ khởi nghiệp, ngành học và trải nghiệm cá nhân của SV.
- ✓ Đối với các quan hệ còn lại, kết quả không ghi nhận khác biệt có ý nghĩa thống kê giữa hai nhóm. Điều này cho thấy phần lớn cơ chế tác động trong mô hình tương đối ổn định theo loại hình CSGDDH. Vì vậy, kết quả theo loại hình cơ sở đào tạo nên được xem là bằng chứng bổ trợ; hàm ý chính là các CSGDDH cần tăng cường cơ hội thực hành, cố vấn, kết nối DN và ương tạo để giúp SV chuyển hóa KNKN

và NLST thành GTCN cũng như YDKN.

4.6.5 Phân tích theo biến “Tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp”

Kết quả kiểm định sự khác biệt về đường dẫn theo “Tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp” với phương pháp Bootstrap MGA được trình bày tại Bảng 4.23 cho thấy sự khác biệt có ý nghĩa thống kê ở các mối quan hệ KNKN $\rightarrow$ GTCN, KNKN $\rightarrow$ YDKN, NDCH $\rightarrow$ GTCN, NDCH $\rightarrow$ YDKN, TDKN $\rightarrow$ GTCN và TDKN $\rightarrow$ YDKN.

Bảng 4.23. Kết quả phân tích MGA theo biến “Tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp”

<i>Mối quan hệ</i>	<i>Có tiếp xúc - Không có tiếp xúc</i>	<i>Giá trị p 2-đuôi</i>
KNKN $\rightarrow$ GTCN	0,220	0,018
KNKN $\rightarrow$ YDKN	0,194	0,026
NDCH $\rightarrow$ GTCN	0,271	0,020
NDCH $\rightarrow$ YDKN	0,140	0,042
TDKN $\rightarrow$ GTCN	0,195	0,038
TDKN $\rightarrow$ YDKN	0,255	0,024

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Điều này có thể được giải thích như sau:

- ✓ SV có trải nghiệm tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp thường được trang bị kiến thức, kỹ năng và môi trường thực hành tốt hơn. Do đó, mối quan hệ giữa KNKN và GTCN hay YDKN trở nên rõ ràng hơn. Việc được đào tạo, tham gia workshop, hay các hoạt động trải nghiệm giúp SV củng cố khả năng áp dụng KNKN vào việc đánh giá đầy đủ hơn về giá trị của khởi nghiệp và định hình ý định hành động.
- ✓ NDCH và TDKN chịu ảnh hưởng mạnh mẽ từ yếu tố giáo dục khởi nghiệp. Khi SV có cơ hội tham gia các khóa học, dự án thực tế, họ có nhiều điều kiện để quan sát thị trường, đánh giá tính khả thi và nhận diện cơ hội. Điều này khiến mối quan hệ NDCH $\rightarrow$ GTCN, NDCH $\rightarrow$ YDKN, cũng như TDKN $\rightarrow$ GTCN và TDKN $\rightarrow$ YDKN trở nên khác biệt rõ rệt so với nhóm không được tiếp xúc.

Trong khi đó, những mối quan hệ khác trong mô hình không đạt mức ý nghĩa thống kê. Điều này có thể là do: (i) Một số cấu trúc tâm lý như niềm tin, giá trị cá nhân và động cơ nội tại của SV thường có xu hướng bền vững và ít thay đổi nếu chỉ nhờ vào việc tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp; (ii) Phần lớn hiệu ứng đi qua các biến trung gian (đặc biệt là GTCN), cho nên hệ số đường dẫn trực tiếp giữa các biến độc lập và YDKN hầu như không khác biệt giữa hai nhóm.

4.6.6 Phân tích theo biến “Mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp”

Bảng 4.24. Kết quả phân tích MGA theo “Mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp”

	<i>Khác biệt giữa các mức độ am hiểu (Mức ý nghĩa thống kê 2-đuôi)</i>				
	<i>CBan-Khong</i>	<i>CBan-Ro</i>	<i>Ro-Khong</i>	<i>Ro-TDoi</i>	<i>TDoi-Khong</i>
GTCN → YDKN	0,148 (0,036)	-0,290 (0,028)	0,438 (0,020)	0,274 (0,016)	0,164 (0,004)
KNKN → GTCN	0,183 (0,030)	-0,196 (0,018)	0,379 (0,010)	0,171 (0,008)	0,208 (0,024)
KNKN → YDKN	0,141 (0,040)	-0,247 (0,036)	0,388 (0,028)	0,215 (0,028)	0,173 (0,018)
NDCH → GTCN	0,129 (0,000)	-0,291 (0,014)	0,420 (0,034)	0,249 (0,032)	0,171 (0,030)
NDCH → YDKN	0,153 (0,026)	-0,329 (0,006)	0,482 (0,034)	0,316 (0,004)	0,166 (0,004)
NLST → GTCN	0,293 (0,028)	-0,269 (0,014)	0,562 (0,012)	0,222 (0,030)	0,340 (0,036)
NLST → YDKN	0,264 (0,032)	-0,334 (0,008)	0,598 (0,042)	0,312 (0,002)	0,286 (0,040)
TDKN → GTCN	0,180 (0,024)	-0,255 (0,000)	0,435 (0,002)	0,230 (0,040)	0,205 (0,024)
TDKN → YDKN	0,215 (0,018)	-0,218 (0,018)	0,433 (0,008)	0,179 (0,006)	0,254 (0,004)
VTL → GTCN	0,145 (0,022)	-0,235 (0,008)	0,380 (0,036)	0,210 (0,008)	0,170 (0,020)
VTL → YDKN	0,198 (0,002)	-0,275 (0,038)	0,473 (0,004)	0,237 (0,04)	0,236 (0,02)

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

* *Chú thích: Cban: Biết căn bản; TDoi: Hiểu biết tương đối; Ro: Hiểu biết rõ; Khong: Không biết*

Kết quả kiểm định sự khác biệt về đường dẫn theo “Mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp” với phương pháp Bootstrap MGA được trình bày tại Bảng 4.24 cho thấy có sự khác biệt đáng kể trong hầu hết các mối quan hệ giữa các biến tiềm ẩn khi phân nhóm theo mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp. Điều này có thể được giải thích như sau:

- ✓ Sự khác biệt xuất phát từ mức độ nhận thức và tích lũy tri thức khởi nghiệp của SV. Những SV chưa có kiến thức (Không biết) hoặc chỉ nắm ở mức cơ bản thường hình thành YDKN dựa vào các yếu tố bên ngoài như trải nghiệm, môi trường hay cơ hội tình cờ. Trong khi đó, nhóm SV có mức độ am hiểu rõ ràng hoặc tương đối cao lại có khả năng phân tích, đánh giá và định hướng rõ ràng hơn, do đó các yếu

tổ nội tại như NLST, KNKN, TDKN hay VTL tác động mạnh mẽ hơn đến GTCN và YDKN.

- ✓ Mức độ am hiểu cao giúp SV có khả năng kết nối lý thuyết với thực tiễn, từ đó gia tăng sự rõ ràng trong mối quan hệ giữa các biến. Chẳng hạn, nhóm SV hiểu rõ về khởi nghiệp thường nhìn nhận rõ hơn vai trò của KNKN hoặc NDCH trong việc tạo dựng GTCN, dẫn đến mối quan hệ này thể hiện sự khác biệt đáng kể giữa nhóm “Hiểu rõ” và các nhóm khác. Trong khi đó, những SV thiếu kiến thức lại có xu hướng đánh giá cảm tính, khiến các đường dẫn này kém ổn định và ít tạo ra sự khác biệt.
- ✓ Sự khác biệt còn phản ánh sự trưởng thành trong nhận thức. Khi mức độ am hiểu tăng từ “Không biết” → “Biết căn bản” → “Hiểu tương đối” → “Hiểu rõ”, SV dần thay đổi cách thức ra quyết định. Cụ thể, ở mức thấp, các yếu tố tâm lý như VTL hay NLST có thể chưa được SV khai thác triệt để; nhưng ở mức am hiểu cao, những yếu tố này trở thành động lực then chốt hình thành GTCN và YDKN, dẫn đến khác biệt rõ ràng giữa các nhóm này.
- ✓ Không phải tất cả các mối quan hệ đều có sự khác biệt, bởi một số yếu tố mang tính phổ quát đối với SV ở mọi mức độ am hiểu. Chẳng hạn, tác động trực tiếp của GTCN lên YDKN thường được duy trì ổn định, dù ở mức thấp hay cao về am hiểu. Điều này cho thấy GTCN là cơ chế cốt lõi và xuyên suốt, ít bị chi phối bởi trình độ hiểu biết khởi nghiệp.

Tóm lại, sự khác biệt trong kết quả MGA phản ánh quá trình tích lũy tri thức và sự thay đổi cách thức SV tiếp cận khởi nghiệp khi mức độ am hiểu khác nhau. Tức là, am hiểu về khởi nghiệp làm gia tăng hoặc suy giảm sức mạnh của các mối quan hệ trong mô hình nghiên cứu.

4.6.7 Phân tích theo biến “Gia đình có tự doanh/DN”

Bảng 4.25. Kết quả phân tích MGA theo biến “Gia đình có tự doanh/DN”

<i>Mối quan hệ</i>	<i>Có tự doanh/DN- Không có</i>	<i>Giá trị p 2-đuôi</i>
NDCH → GTCN	0,189	0,048
NDCH → YDKN	0,194	0,038
VTL → GTCN	0,214	0,016
VTL → YDKN	0,285	0,030

(Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu của tác giả)

Kết quả kiểm định sự khác biệt về đường dẫn theo “Gia đình có tự doanh/DN” với

phương pháp Bootstrap MGA được trình bày tại Bảng 4.25 (Chi tiết trong Bảng VII.18- Phụ lục VII) cho thấy ó sự khác biệt có ý nghĩa thống kê trong các mối quan hệ NDCH $\rightarrow$ GTCN, NDCH $\rightarrow$ YDKN, VTL $\rightarrow$ GTCN và VTL $\rightarrow$ YDKN. Điều này có thể được giải thích như sau:

- ✓ Đối với những SV có gia đình sở hữu hoạt động tự doanh/DN, môi trường sống và trải nghiệm thực tế đã giúp họ tiếp cận nhiều hơn với các câu chuyện, tình huống và thách thức kinh doanh. Do đó, nội dung chương trình học dễ dàng được các SV này liên hệ với thực tiễn và mang lại tác động mạnh hơn đến GTCN cũng như YDKN. Ngược lại, với SV không có nền tảng gia đình kinh doanh, sự gắn kết này kém rõ ràng hơn, dẫn đến sự khác biệt trong kết quả giữa 2 nhóm này.
- ✓ Sự khác biệt thể hiện ở vai trò của NDCH và VTL. Nội dung học tập và sự hỗ trợ từ giảng viên/cố vấn có thể được SV có gia đình kinh doanh tiếp nhận và vận dụng tốt hơn vì họ có bối cảnh thực tế để so sánh, kiểm chứng hoặc áp dụng; tức là các SV này thường nhạy cảm hơn với các cơ hội và sự đánh giá cao các yếu tố giáo dục khởi nghiệp.
- ✓ Trong khi đó, các mối quan hệ khác như KNKN $\rightarrow$ GTCN và NLST $\rightarrow$ YDKN không có sự khác biệt đáng kể. Đó là vì những yếu tố này ít chịu tác động trực tiếp từ nền tảng gia đình kinh doanh. Chẳng hạn, KNKN hay NLST có thể được hình thành qua quá trình đào tạo và trải nghiệm cá nhân, không nhất thiết phụ thuộc vào bối cảnh gia đình. Do đó, sự khác biệt giữa nhóm có và không có gia đình tự doanh/DN không rõ rệt ở những đường dẫn này.

Tóm lại, biến “Gia đình có tự doanh/DN” làm thay đổi mức độ tác động của NDCH và VTL lên GTCN và YDKN, trong khi các mối quan hệ khác không bị ảnh hưởng đáng kể. Điều này phản ánh vai trò nền tảng gia đình như một yếu tố tăng cường hoặc giảm nhẹ tác động của các yếu tố giáo dục khởi nghiệp đối với YDKN của SV.

4.7 Thảo luận kết quả nghiên cứu

4.7.1 Những kết luận từ nghiên cứu này

Kết quả ước lượng mô hình cấu trúc cho thấy NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL đều có tác động trực tiếp cùng chiều đến GTCN và YDKN; đồng thời, GTCN có tác động trực tiếp cùng chiều đến YDKN. Kết quả bootstrap còn xác nhận năm tác động gián tiếp thông qua GTCN đều có ý nghĩa thống kê. Những kết quả này cho thấy YDKN của SV được hình thành không chỉ từ tác động trực tiếp của các năng lực, thái độ và

nguồn lực tâm lý cá nhân mà còn thông qua quá trình SV đánh giá lợi ích, ý nghĩa và mức độ đáng theo đuổi của lựa chọn khởi nghiệp. Tuy nhiên, mức độ tác động và tỷ trọng truyền dẫn qua GTCN khác nhau giữa các yếu tố, qua đó phản ánh những cơ chế hình thành YDKN không hoàn toàn đồng nhất.

4.7.1.1 Các tác động trực tiếp đến Ý định khởi nghiệp của SV

Đối với GTCN, NLST có hệ số tác động trực tiếp lớn nhất, đạt $\beta=0,198$, tiếp theo lần lượt là VTL ($\beta=0,196$), NDCH ($\beta=0,189$), KNKN ($\beta=0,186$) và TDKN ($\beta=0,132$). Mặc dù có sự khác biệt về thứ tự, hệ số tác động của NLST, VTL, NDCH và KNKN tương đối gần nhau, dao động từ 0,186 đến 0,198. Điều này cho thấy GTCN không được hình thành chủ yếu từ một yếu tố đơn lẻ mà là kết quả của sự phối hợp tương đối cân bằng giữa năng lực tạo ra giải pháp mới, khả năng triển khai hoạt động khởi nghiệp, khả năng nhận diện cơ hội và các nguồn lực tâm lý tích cực của SV.

NLST có tác động lớn nhất đến GTCN, cho thấy khi SV có khả năng hình thành ý tưởng mới, tiếp cận vấn đề từ nhiều góc độ và tạo ra các giải pháp khác biệt, họ có xu hướng đánh giá khởi nghiệp là một lựa chọn mang lại nhiều giá trị hơn. Tuy nhiên, sáng tạo chỉ góp phần làm gia tăng GTCN khi ý tưởng được gắn với một vấn đề có ý nghĩa và khả năng tạo ra giá trị cho khách hàng hoặc xã hội. Vì vậy, NLST trong nghiên cứu này không chỉ phản ánh khả năng tạo ra nhiều ý tưởng mà còn hàm ý khả năng nhận thấy giá trị tiềm năng của các ý tưởng trong bối cảnh khởi nghiệp.

VTL có tác động gần tương đương NLST đối với GTCN. Sự tự tin, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi giúp SV nhìn nhận những khó khăn của hoạt động khởi nghiệp theo hướng có thể kiểm soát và vượt qua, từ đó làm gia tăng đánh giá tích cực về giá trị của lựa chọn khởi nghiệp. Kết quả này phù hợp với cách tiếp cận VTL như một nguồn lực tâm lý có thể giúp cá nhân duy trì động lực và điều chỉnh nhận thức trước các tình huống bất định (Luthans & c.s., 2007). Tuy nhiên, kết quả không hàm ý rằng VTL làm SV bỏ qua rủi ro; thay vào đó, VTL giúp SV đánh giá rủi ro trong mối tương quan với khả năng ứng phó và các lợi ích kỳ vọng.

NDCH tác động trực tiếp đến GTCN với hệ số 0,189, cho thấy khi SV có khả năng phát hiện nhu cầu chưa được đáp ứng, vấn đề của khách hàng hoặc những thay đổi của thị trường, họ có cơ sở cụ thể hơn để nhận thấy lợi ích kinh tế, xã hội, cảm xúc và tri thức của hoạt động khởi nghiệp. NDCH vì vậy không chỉ làm xuất hiện một ý tưởng kinh doanh mà còn tạo ra thông tin giúp SV đánh giá liệu cơ hội đó có đáng để theo đuổi

hay không. KNKN cũng có tác động đáng kể đến GTCN ($\beta=0,186$), hàm ý rằng khả năng lập kế hoạch, huy động nguồn lực, giao tiếp, làm việc nhóm và giải quyết vấn đề làm tăng cảm nhận của SV về tính khả thi và giá trị thực tế của lựa chọn khởi nghiệp.

TDKN có tác động trực tiếp thấp nhất đến GTCN ($\beta=0,132$), nhưng kết quả vẫn có ý nghĩa thống kê. Điều này cho thấy thái độ thuận lợi đối với khởi nghiệp có thể làm gia tăng GTCN, song hai cấu trúc không đồng nhất. TDKN phản ánh sự đánh giá chung theo hướng thích hoặc không thích, thuận lợi hoặc bất lợi đối với việc trở thành doanh nhân; trong khi GTCN phản ánh quá trình lượng giá cụ thể hơn về những lợi ích và chi phí - rủi ro gắn với lựa chọn đó. Vì vậy, một thái độ tích cực có thể thúc đẩy GTCN nhưng không thay thế hoàn toàn quá trình đánh giá giá trị.

Đối với YDKN, GTCN có tác động trực tiếp mạnh nhất với hệ số $\beta=0,310$. Kết quả này cho thấy khi SV nhận thấy hoạt động khởi nghiệp mang lại những giá trị đáng kể về cảm xúc, kinh tế, xã hội và tri thức, đồng thời đánh giá chi phí và rủi ro ở mức có thể chấp nhận hoặc quản trị, họ có xu hướng hình thành YDKN mạnh hơn. GTCN vì vậy là một tiền tố nhận thức gần của YDKN, phản ánh kết quả của quá trình SV cân nhắc liệu khởi nghiệp có phải là lựa chọn nghề nghiệp đáng theo đuổi hay không.

NDCH có tác động trực tiếp lớn thứ hai đến YDKN ($\beta=0,238$). Kết quả này cho thấy khả năng nhận diện được một cơ hội cụ thể có thể trực tiếp thúc đẩy SV chuyển từ sự quan tâm chung đến dự định khởi nghiệp rõ ràng hơn. Khi chưa nhận diện được vấn đề, khách hàng hoặc nhu cầu thị trường, khởi nghiệp có thể chỉ tồn tại như một ý tưởng nghề nghiệp trừu tượng; ngược lại, cơ hội được nhận diện và kiểm chứng tạo ra đối tượng hành động cụ thể, làm tăng khả năng hình thành YDKN.

TDKN đứng thứ ba về tác động trực tiếp đến YDKN ($\beta=0,197$). Kết quả phù hợp với TPB, theo đó thái độ thuận lợi đối với một hành vi làm tăng ý định thực hiện hành vi đó (Ajzen, 1991). Tuy nhiên, trong mô hình hiện tại, tác động trực tiếp của TDKN thấp hơn GTCN và NDCH. Điều này cho thấy sự yêu thích hoặc đánh giá tích cực về khởi nghiệp là cần thiết nhưng chưa đủ; YDKN còn phụ thuộc vào việc SV nhận thấy khởi nghiệp thực sự có giá trị và đã nhận diện được cơ hội có thể theo đuổi.

VTL và KNKN có tác động trực tiếp đến YDKN tương đối gần nhau, lần lượt đạt 0,166 và 0,162. VTL giúp SV duy trì sự tự tin và định hướng hành động trong điều kiện bất định, còn KNKN cung cấp cảm nhận về khả năng triển khai các nhiệm vụ liên quan đến khởi nghiệp. Hai yếu tố này góp phần củng cố YDKN, nhưng mức tác động thấp

hơn GTCN, NDCH và TDKN cho thấy nguồn lực tâm lý và kỹ năng chỉ chuyển hóa mạnh thành YDKN khi SV đồng thời nhận thấy giá trị và cơ hội của lựa chọn khởi nghiệp.

NLST có tác động trực tiếp thấp nhất đến YDKN ($\beta=0,125$). Kết quả này không có nghĩa NLST không quan trọng, mà cho thấy sáng tạo đơn thuần chưa đủ để tạo ra YDKN mạnh. Ý tưởng mới cần được chuyển thành một cơ hội có căn cứ, được đánh giá là có giá trị và được hỗ trợ bởi các kỹ năng triển khai. Do đó, vai trò của NLST được thể hiện đồng thời qua tác động trực tiếp và kênh gián tiếp thông qua GTCN.

Tổng hợp các tác động trực tiếp cho thấy thứ tự tác động đến YDKN là: GTCN > NDCH > TDKN > VTL > KNKN > NLST. Kết quả này khẳng định YDKN của SV trước hết được thúc đẩy bởi sự đánh giá rằng khởi nghiệp là một lựa chọn có giá trị, tiếp đến là khả năng nhận diện một cơ hội cụ thể và thái độ thuận lợi đối với khởi nghiệp. Các nguồn lực tâm lý, kỹ năng và sáng tạo có vai trò hỗ trợ quan trọng nhưng mức tác động trực tiếp thấp hơn.

4.7.1.2 Các tác động gián tiếp và vai trò trung gian của Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp

Kết quả về vai trò trung gian của GTCN cung cấp bằng chứng cho cơ chế đánh giá giá trị được xác định tại khoảng trống nghiên cứu thứ nhất. Các yếu tố nội tại không chỉ liên hệ trực tiếp với YDKN mà còn liên hệ với cách SV đánh giá khởi nghiệp có tạo ra lợi ích đủ lớn và có đáng để chấp nhận những chi phí, rủi ro hay không. GTCN vì vậy thực hiện chức năng chuyển hóa một phần năng lực, thái độ và nguồn lực tâm lý thành nhận định về mức độ đáng theo đuổi của lựa chọn khởi nghiệp.

Kết quả bootstrap cho thấy tác động gián tiếp của NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL đến YDKN thông qua GTCN đều có ý nghĩa thống kê. Xét về độ lớn tuyệt đối, tác động gián tiếp của NLST và VTL cùng đạt 0,061, tiếp theo là NDCH với 0,059, KNKN với 0,058 và TDKN với 0,041. Như vậy, chênh lệch giữa bốn tác động gián tiếp của NLST, VTL, NDCH và KNKN tương đối nhỏ; riêng tác động gián tiếp của TDKN thấp hơn rõ hơn so với các yếu tố còn lại.

Đối với NLST, tác động trực tiếp đến GTCN đạt 0,198 và GTCN tác động đến YDKN với hệ số 0,310, tạo ra tác động gián tiếp xấp xỉ 0,061. Kết quả cho thấy một phần ảnh hưởng của NLST đến YDKN được hình thành khi khả năng sáng tạo giúp SV nhận thấy rõ hơn giá trị của việc khởi nghiệp. Nói cách khác, NLST không chỉ trực tiếp

làm tăng xu hướng lựa chọn khởi nghiệp mà còn tác động thông qua việc làm cho lựa chọn đó trở nên hấp dẫn, có ý nghĩa và đáng theo đuổi hơn.

VTL cũng có tác động gián tiếp bằng 0,061. Kết quả này cho thấy các nguồn lực tâm lý tích cực không chỉ trực tiếp củng cố YDKN mà còn làm thay đổi cách SV đánh giá giá trị của hoạt động khởi nghiệp. Khi có mức tự tin, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi cao hơn, SV có xu hướng đánh giá lợi ích kỳ vọng tích cực hơn và nhìn nhận các chi phí - rủi ro như những thách thức có thể quản trị, qua đó làm gia tăng GTCN và YDKN.

Tác động gián tiếp của NDCH đạt 0,059. Khi SV nhận diện được một nhu cầu hoặc cơ hội thị trường, cơ hội đó cung cấp cơ sở cụ thể để họ đánh giá khả năng tạo thu nhập, giải quyết vấn đề xã hội, phát triển tri thức và đạt được cảm giác thành tựu. Do đó, NDCH làm tăng YDKN không chỉ trực tiếp mà còn thông qua việc nâng cao GTCN. Tuy nhiên, do đường tác động trực tiếp NDCH $\rightarrow$ YDKN tương đối mạnh ($\beta=0,238$), phần tác động được truyền dẫn qua GTCN chiếm tỷ trọng thấp hơn so với NLST, KNKN và VTL.

KNKN tạo ra tác động gián tiếp bằng 0,058. Kết quả hàm ý rằng kỹ năng làm tăng YDKN không chỉ vì SV cảm thấy mình có khả năng thực hiện các nhiệm vụ khởi nghiệp mà còn vì kỹ năng giúp họ đánh giá khởi nghiệp là khả thi và có khả năng tạo ra kết quả đáng mong đợi. Khi SV có khả năng lập kế hoạch, huy động nguồn lực, giao tiếp và xử lý vấn đề, các lợi ích của lựa chọn khởi nghiệp trở nên cụ thể hơn, đồng thời chi phí và rủi ro được xem là có thể quản trị tốt hơn.

TDKN có tác động gián tiếp thấp nhất, đạt 0,041. Kết quả này phù hợp với bản chất của TDKN như một tiền tố nhận thức gần của YDKN trong TPB. Khi SV đã có thái độ thuận lợi đối với khởi nghiệp, thái độ đó có thể trực tiếp chuyển hóa thành YDKN mà không cần phần lớn tác động phải đi qua một tầng đánh giá giá trị khác. Tuy vậy, tác động gián tiếp vẫn có ý nghĩa thống kê, cho thấy thái độ tích cực còn có thể làm SV đánh giá cao hơn những lợi ích và tính đáng theo đuổi của khởi nghiệp, từ đó bổ sung thêm một kênh hình thành YDKN.

Xét theo VAF, NLST có tỷ trọng tác động gián tiếp cao nhất, đạt 32,89%, tiếp theo là VTL với 26,84%, KNKN với 26,21%, NDCH với 19,78% và TDKN với 17,21%. Cần phân biệt rằng độ lớn của tác động gián tiếp và VAF phản ánh hai nội dung khác nhau. Tác động gián tiếp thể hiện mức thay đổi tuyệt đối của YDKN được truyền dẫn qua

GTCN; trong khi VAF phản ánh tác động gián tiếp chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng tác động. Vì vậy, NDCH có tác động gián tiếp tương đối lớn (0,059) nhưng VAF chỉ đạt 19,78%, do tác động trực tiếp NDCH $\rightarrow$ YDKN cũng tương đối mạnh. Ngược lại, NLST có tác động gián tiếp 0,061 và tổng tác động thấp hơn, nên tỷ trọng VAF đạt mức cao nhất.

Mặc dù VAF của NDCH và TDKN thấp hơn ngưỡng tham khảo 20%, điều này không phủ nhận sự tồn tại của vai trò trung gian, vì tác động gián tiếp đã được bootstrap xác nhận có ý nghĩa thống kê. Theo Zhao & c.s. (2010) và Nitzl & c.s. (2016), khi tác động trực tiếp và tác động gián tiếp đều có ý nghĩa thống kê, đồng thời cùng chiều, mối quan hệ được phân loại là trung gian bổ sung. Do đó, GTCN đóng vai trò trung gian bổ sung trong cả năm mối quan hệ; tuy nhiên, tỷ trọng truyền dẫn đối với NDCH và TDKN tương đối thấp, cho thấy hai yếu tố này chủ yếu ảnh hưởng trực tiếp đến YDKN.

Kết quả trên cho thấy GTCN không phải là cơ chế duy nhất truyền dẫn tác động của các yếu tố nội tại, nhưng là một cơ chế nhận thức có ý nghĩa trong cả năm mối quan hệ. Vai trò trung gian tương đối rõ hơn đối với NLST, VTL và KNKN, trong khi NDCH và TDKN chủ yếu tạo ảnh hưởng thông qua kênh trực tiếp. Vì vậy, không nên kết luận rằng GTCN chỉ trung gian cho ba yếu tố có VAF trên 20%; cách kết luận phù hợp là GTCN trung gian bổ sung cho cả năm yếu tố nhưng mức độ đóng góp khác nhau.

4.7.1.3 Tầm quan trọng tổng thể của các yếu tố

Căn cứ vào tổng tác động đến YDKN, thứ tự ảnh hưởng giảm dần được xác định như sau: $GTCN > NDCH > TDKN > VTL > KNKN > NLST$. Theo đó, GTCN là yếu tố có tổng tác động lớn nhất đến YDKN với hệ số 0,310; do GTCN không có biến trung gian tiếp theo trong mô hình, tổng tác động của GTCN bằng chính tác động trực tiếp. Kết quả này nhấn mạnh rằng quá trình SV đánh giá giá trị của lựa chọn khởi nghiệp có vị trí quan trọng nhất trong việc hình thành YDKN.

NDCH có tổng tác động lớn thứ hai, đạt 0,297, gồm tác động trực tiếp 0,238 và tác động gián tiếp 0,059. Khoảng 80,22% tổng tác động của NDCH diễn ra trực tiếp, trong khi 19,78% được truyền dẫn qua GTCN. Kết quả cho thấy NDCH có cơ chế tác động kép: việc nhận diện được một cơ hội cụ thể trực tiếp thúc đẩy YDKN, đồng thời làm tăng sự đánh giá tích cực về giá trị của khởi nghiệp. Trong số năm yếu tố tiền đề, NDCH vì vậy là yếu tố có tổng ảnh hưởng lớn nhất đến YDKN.

TDKN có tổng tác động đạt 0,238, gồm tác động trực tiếp 0,197 và tác động gián

tiếp 0,041. Tác động trực tiếp chiếm 82,79% tổng tác động, trong khi kênh gián tiếp qua GTCN chiếm 17,21%. Kết quả cho thấy TDKN vẫn là một tiền tố quan trọng của YDKN nhưng không còn là yếu tố có tổng tác động lớn nhất như kết quả trước đây. Phần lớn ảnh hưởng của thái độ được chuyển trực tiếp thành ý định, còn GTCN đóng vai trò bổ sung trong việc cụ thể hóa các lợi ích và sự đánh đổi gắn với lựa chọn khởi nghiệp.

VTL có tổng tác động bằng 0,227, gồm tác động trực tiếp 0,166 và tác động gián tiếp 0,061. Tỷ trọng gián tiếp đạt 26,84%, cho thấy hơn một phần tư tác động của VTL đến YDKN được truyền dẫn thông qua GTCN. Kết quả này phản ánh hai vai trò của VTL: vừa trực tiếp củng cố sự tự tin và khả năng kiên trì theo đuổi lựa chọn khởi nghiệp, vừa làm SV đánh giá tích cực hơn về khả năng đạt được lợi ích và quản trị rủi ro.

KNKN có tổng tác động đạt 0,220, trong đó tác động trực tiếp bằng 0,162 và tác động gián tiếp bằng 0,058. VAF đạt 26,21%, cho thấy KNKN thúc đẩy YDKN thông qua cả khả năng hành động trực tiếp và quá trình nâng cao GTCN. Kết quả này hàm ý rằng kỹ năng không chỉ làm SV cảm thấy có khả năng triển khai hoạt động khởi nghiệp mà còn giúp họ nhìn nhận lựa chọn này là khả thi và đáng theo đuổi hơn.

NLST có tổng tác động thấp nhất, đạt 0,187, gồm tác động trực tiếp 0,125 và tác động gián tiếp 0,061. Tuy nhiên, NLST có VAF cao nhất, đạt 32,89%. Điều này cho thấy mặc dù tổng mức ảnh hưởng của NLST chưa lớn bằng các yếu tố khác, GTCN lại giữ vai trò tương đối quan trọng trong việc chuyển hóa sáng tạo thành YDKN. Khoảng một phần ba tổng tác động của NLST được hình thành khi khả năng sáng tạo làm gia tăng sự đánh giá của SV về giá trị của lựa chọn khởi nghiệp.

Kết quả tổng hợp cho thấy GTCN có tác động trực tiếp và tổng tác động lớn nhất; NDCH có tổng tác động lớn nhất trong nhóm năm yếu tố tiền đề; NLST có tỷ trọng tác động gián tiếp lớn nhất nhưng tổng tác động thấp nhất; trong khi TDKN và NDCH có VAF dưới 20% nhưng vẫn có tác động gián tiếp có ý nghĩa thống kê. Vì vậy, việc đánh giá vai trò của từng yếu tố cần đồng thời xem xét độ lớn tác động trực tiếp, tác động gián tiếp, tổng tác động và tỷ trọng truyền dẫn qua GTCN.

Tóm lại, kết quả cho thấy YDKN được hình thành theo hai cơ chế bổ trợ. Cơ chế thứ nhất là tác động trực tiếp, trong đó GTCN, NDCH và TDKN giữ vai trò nổi bật. Cơ chế thứ hai là tác động gián tiếp thông qua GTCN, đặc biệt có ý nghĩa tương đối rõ đối với NLST, VTL và KNKN. Phát hiện này củng cố lập luận rằng năng lực, kỹ năng, thái độ và nguồn lực tâm lý không tự động chuyển hóa hoàn toàn thành YDKN; quá trình

chuyên hóa còn phụ thuộc vào việc SV có đánh giá khởi nghiệp là một lựa chọn mang lại giá trị và đáng để đầu tư nguồn lực hay không.

4.7.1.4 Tầm quan trọng của các đặc điểm nhân khẩu học và bối cảnh

Dựa trên độ rộng tác động của các đặc điểm nhân khẩu học và bối cảnh, tầm quan trọng của từng đặc điểm được xếp theo thứ tự như sau: Năm học, Mức độ am hiểu, Tiếp xúc GD khởi nghiệp, Lĩnh vực đang học, Gia đình có tự doanh/DN, Loại hình cơ sở (công/tư), Giới tính. Tuy nhiên, để tránh diễn giải quá mức các khác biệt mang tính cục bộ, phần thảo luận tập trung vào những khác biệt có ý nghĩa thực tiễn rõ rệt và có khả năng chuyển hóa thành hàm ý quản trị trực tiếp cho CSGDĐH. Theo đó, ba nhóm kết quả về sự khác biệt được xem là trọng tâm gồm: năm học, tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp và mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp. Cụ thể:

Kết quả MGA cho thấy “Năm học” là biến có tầm quan trọng tổng thể lớn nhất: có tới 11 đường dẫn khác biệt có ý nghĩa giữa nhóm SV năm 1-2 so với năm 4, và đa số hệ số ở năm 4 cao hơn, phản ánh quá trình trưởng thành học thuật và trải nghiệm giúp SV chuyển hoá NDCH/ KNKN/ VTL/ TDKN thành GTCN và YDKN mạnh hơn. Về mặt cơ chế, lợi thế năm học cao kết hợp đồng thời kênh trực tiếp (ví dụ NDCH → YDKN) và kênh giá trị (NDCH → GTCN → YDKN), qua đó tạo hiệu ứng cộng hưởng lên YDKN; vì thế, năm học vừa có tác động đến nhiều đường dẫn, vừa có cường độ chênh lệch đáng kể, do đó, đây là khía cạnh cần được xếp hạng ưu tiên cao nhất trong thiết kế can thiệp theo các giai đoạn phát triển của SV.

Mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp cũng là biến có tầm quan trọng cao: đa số đường dẫn khác biệt giữa các mức “Không biết → Căn bản → Tương đối → Rõ”. Khi am hiểu tăng, các kênh NLST/ KNKN/ NDCH/ TDKN/ VTL → GTCN/ YDKN trở nên rõ và mạnh hơn; riêng GTCN → YDKN tương đối ổn định, khẳng định vai trò cốt lõi và phổ quát của giá trị cá nhân. Như vậy, cùng một thay đổi về năng lực, nhóm hiểu rõ sẽ tạo gia tăng YDKN lớn hơn nhóm không hoặc biết căn bản; do đó, cần phân hoá nội dung theo mức am hiểu, bảo đảm mỗi mức có lộ trình nâng cao GTCN phù hợp để thúc đẩy YDKN của SV.

Dù không thuần nhân khẩu học và bối cảnh, biến trải nghiệm “Tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp” này cũng thể hiện tầm quan trọng rất cao: khác biệt có ý nghĩa ở 6 đường dẫn (KNKN, NDCH, TDKN đến GTCN và đến YDKN) theo hướng nhóm “có tiếp xúc” mạnh hơn. Điều này chứng tỏ giáo dục khởi nghiệp không chỉ nâng năng lực

mà còn làm tăng độ nhạy của GTCN và kích hoạt trực tiếp YDKN. Vì hiệu ứng vừa rộng vừa mạnh, đây là điểm bẫy chính sách: thiết kế học phần/ ươm tạo/ workshop có cấu phần trải nghiệm thị trường và nhận thức giá trị để tối đa hoá cả hai kênh trực tiếp và gián tiếp thông qua GTCN.

4.7.1.5 Kết luận chung

Tổng hợp các kết quả nghiên cứu cho thấy YDKN của SV được giải thích thông qua sự kết hợp giữa năng lực cá nhân, thái độ, nguồn lực tâm lý và quá trình đánh giá giá trị của lựa chọn khởi nghiệp. NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL đều tác động trực tiếp cùng chiều đến GTCN và YDKN; đồng thời, GTCN có tác động trực tiếp mạnh nhất đến YDKN với hệ số $\beta=0,310$. Kết quả này cho thấy việc SV nhận thấy khởi nghiệp mang lại những lợi ích đáng kể về cảm xúc, kinh tế, xã hội và tri thức, đồng thời có mức chi phí - rủi ro có thể chấp nhận hoặc quản trị, là cơ sở nhận thức quan trọng thúc đẩy sự hình thành YDKN. Tuy nhiên, GTCN không phải là yếu tố duy nhất quyết định YDKN, bởi các yếu tố nội tại còn tạo ra những tác động trực tiếp độc lập đến YDKN.

Xét trong nhóm năm yếu tố nội tại, NDCH có tổng tác động lớn nhất đến YDKN, đạt 0,297, tiếp theo lần lượt là TDKN (0,238), VTL (0,227), KNKN (0,220) và NLST (0,187). Kết quả này cho thấy khả năng nhận diện được nhu cầu, vấn đề hoặc cơ hội thị trường là yếu tố nội tại nổi bật nhất trong việc thúc đẩy YDKN. Khi SV nhận diện được một cơ hội cụ thể, hoạt động khởi nghiệp không còn chỉ là một lựa chọn nghề nghiệp mang tính khái quát mà trở thành một định hướng hành động có đối tượng và mục tiêu rõ ràng. VTL và KNKN có mức tổng tác động tương đối gần nhau, phản ánh vai trò hỗ trợ của nguồn lực tâm lý và khả năng triển khai hoạt động khởi nghiệp. NLST có tổng tác động thấp nhất, nhưng vẫn có ý nghĩa trong việc tạo ra các ý tưởng và giải pháp mới làm nền tảng cho quá trình hình thành cơ hội và đánh giá giá trị.

Kết quả bootstrap xác nhận GTCN đóng vai trò trung gian trong cả năm mối quan hệ giữa NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL với YDKN. Do tác động trực tiếp và tác động gián tiếp đều cùng chiều và có ý nghĩa thống kê, các quan hệ này được phân loại là trung gian bổ sung. Tuy nhiên, mức độ truyền dẫn qua GTCN không đồng nhất. Tỷ trọng tác động gián tiếp của NLST đạt 32,89%, VTL đạt 26,84% và KNKN đạt 26,21%, cho thấy GTCN là một cơ chế tương đối rõ trong quá trình chuyển hóa năng lực sáng tạo, kỹ năng và nguồn lực tâm lý thành YDKN. Đối với NDCH và TDKN, VAF lần lượt đạt 19,78% và 17,21%. Mặc dù thấp hơn ngưỡng tham khảo 20%, các tác động gián tiếp

này vẫn có ý nghĩa thống kê; vì vậy, kết quả được diễn giải là trung gian bổ sung có tỷ trọng tương đối thấp, chứ không phải không tồn tại vai trò trung gian. Phần lớn tác động của NDCH và TDKN đến YDKN diễn ra trực tiếp, trong khi GTCN tạo thêm một kênh nhận thức bổ sung.

Nhìn chung, kết quả chỉ ra hai cơ chế đồng thời trong quá trình hình thành YDKN. Cơ chế thứ nhất là tác động trực tiếp của các yếu tố nội tại, trong đó NDCH và TDKN giữ vai trò nổi bật. Cơ chế thứ hai là tác động gián tiếp thông qua GTCN, theo đó năng lực, thái độ và nguồn lực tâm lý của SV được chuyển hóa một phần thành YDKN khi SV nhận thấy khởi nghiệp là lựa chọn có giá trị và đáng theo đuổi. Kết quả này làm rõ rằng việc sở hữu năng lực, kỹ năng hoặc nguồn lực tâm lý chưa tự động dẫn đến YDKN; sự chuyển hóa còn phụ thuộc vào cách SV đánh giá những lợi ích kỳ vọng và các chi phí - rủi ro gắn với hoạt động khởi nghiệp.

Kết quả phân tích đa nhóm tiếp tục cho thấy độ mạnh của một số mối quan hệ trong mô hình có sự khác biệt giữa các nhóm SV theo đặc điểm nhân khẩu học, quá trình đào tạo và mức độ tiếp xúc với hoạt động khởi nghiệp. Điều này hàm ý rằng cơ chế hình thành YDKN không hoàn toàn đồng nhất giữa mọi nhóm SV. Tuy nhiên, các kết quả đa nhóm chỉ phản ánh sự khác biệt về hệ số đường dẫn giữa các nhóm và không được diễn giải như tác động điều tiết theo mô hình tương tác hoặc quan hệ nhân quả của các đặc điểm phân nhóm. Vì vậy, các hàm ý quản trị cần vừa bám sát thứ tự tác động của mô hình chung, vừa điều chỉnh nội dung và phương thức triển khai phù hợp với những nhóm SV có sự khác biệt đã được kiểm định.

Như vậy, đóng góp nổi bật của mô hình không chỉ nằm ở việc xác định các yếu tố nội tại có ảnh hưởng đến YDKN mà còn ở việc làm rõ cơ chế tác động kép, gồm tác động trực tiếp và tác động gián tiếp thông qua GTCN. Theo đó, GTCN là một cấu trúc nhận thức quan trọng kết nối các năng lực, thái độ và nguồn lực tâm lý của SV với YDKN, nhưng mức độ truyền dẫn khác nhau tùy theo bản chất của từng yếu tố nội tại.

4.7.2 Đối chiếu kết quả nghiên cứu với cơ sở lý thuyết và các nghiên cứu trước

Kết quả nghiên cứu nhìn chung tương đồng với dòng nghiên cứu nhận thức - hành vi về YDKN khi khẳng định rằng ý định lựa chọn khởi nghiệp được hình thành từ sự kết hợp giữa thái độ, năng lực cá nhân, nguồn lực tâm lý và quá trình đánh giá kết quả kỳ vọng. Tuy nhiên, các yếu tố nội tại không tác động đến YDKN theo một cơ chế đồng nhất. Bên cạnh tác động trực tiếp, một phần ảnh hưởng của NLST, KNKN, TDKN,

NDCH và VTL được truyền dẫn thông qua GTCN. Phát hiện này bổ sung cho các mô hình ý định truyền thống bằng cách làm rõ quá trình SV đánh giá liệu lựa chọn khởi nghiệp có mang lại giá trị và có đáng để theo đuổi hay không trước khi hình thành YDKN.

Thứ nhất, kết quả về tác động của GTCN đến YDKN phù hợp với cách tiếp cận quyết định nghề nghiệp dựa trên giá trị. GTCN có tác động trực tiếp mạnh nhất đến YDKN với hệ số $\beta=0,310$. Kết quả cho thấy YDKN không chỉ được hình thành từ việc SV cảm thấy mình có năng lực hoặc có thái độ tích cực đối với khởi nghiệp, mà còn phụ thuộc vào sự đánh giá tổng hợp về những gì có thể nhận được và những gì phải đánh đổi khi lựa chọn con đường này. Cách giải thích đó phù hợp với Wu & Li (2011), khi các tác giả xem giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp là một quá trình nhận thức quan trọng trong quyết định lựa chọn nghề nghiệp khởi nghiệp. Kết quả cũng phù hợp với logic giá trị cảm nhận, theo đó quyết định của cá nhân được hình thành từ sự cân nhắc đồng thời giữa các lợi ích kỳ vọng và chi phí hoặc sự hy sinh cảm nhận. So với các nghiên cứu chủ yếu dựa trên TPB, phát hiện này không phủ nhận vai trò của thái độ, mà cho thấy cần phân biệt thái độ chung đối với khởi nghiệp với sự đánh giá cụ thể về giá trị của lựa chọn khởi nghiệp. TDKN phản ánh mức độ SV đánh giá khởi nghiệp là hấp dẫn, thuận lợi hoặc đáng mong muốn; trong khi GTCN phản ánh sự lượng giá cụ thể hơn về giá trị cảm xúc, kinh tế, xã hội, tri thức và mức chi phí - rủi ro liên quan. Vì vậy, tác động mạnh nhất của GTCN đến YDKN cho thấy sự đánh giá giá trị là một cơ chế nhận thức gần, nhưng không đồng nhất với thái độ.

Thứ hai, kết quả về TDKN tiếp tục ủng hộ TPB nhưng đồng thời làm rõ giới hạn của việc chỉ sử dụng thái độ để giải thích YDKN. TDKN có tác động trực tiếp cùng chiều đến YDKN với hệ số $\beta=0,197$, tác động gián tiếp qua GTCN bằng 0,041 và tổng tác động bằng 0,238. Kết quả này phù hợp với Ajzen (1991), theo đó thái độ thuận lợi đối với hành vi làm gia tăng ý định thực hiện hành vi, cũng như phù hợp với thang đo ý định khởi nghiệp của Liñán & Chen (2009), trong đó thái độ đối với khởi nghiệp là một tiền tố quan trọng của YDKN. Tuy nhiên, tác động trực tiếp của TDKN thấp hơn GTCN và NDCH, còn tổng tác động thấp hơn GTCN và NDCH. Phát hiện này cho thấy việc SV yêu thích hoặc đánh giá tích cực về khởi nghiệp chưa đủ để tạo ra YDKN mạnh nếu họ chưa nhận diện được cơ hội cụ thể hoặc chưa đánh giá rõ giá trị của lựa chọn khởi nghiệp. GTCN truyền dẫn 17,21% tổng tác động của TDKN đến YDKN. Tỷ trọng này

tương đối thấp vì thái độ đã là một tiền tố gần của ý định theo TPB, nên phần lớn tác động của TDKN diễn ra trực tiếp. Dù vậy, tác động gián tiếp vẫn có ý nghĩa thống kê, cho thấy thái độ tích cực còn có thể thúc đẩy SV đánh giá cao hơn những lợi ích và tính đáng theo đuổi của khởi nghiệp. Vì vậy, GTCN bổ sung cho TDKN thay vì thay thế hoặc trùng lặp hoàn toàn với cấu trúc này.

Thứ ba, kết quả về NDCH phù hợp với quan điểm xem cơ hội là nền tảng của quá trình khởi nghiệp. NDCH có tác động trực tiếp đến GTCN với hệ số $\beta=0,189$, tác động trực tiếp đến YDKN bằng 0,238, tác động gián tiếp qua GTCN bằng 0,059 và tổng tác động bằng 0,297. Trong nhóm năm yếu tố nội tại, NDCH có tác động trực tiếp và tổng tác động lớn nhất đến YDKN. Kết quả này phù hợp với Ardichvili & c.s. (2003), theo đó nhận diện, phát triển và đánh giá cơ hội là những nội dung cốt lõi của quá trình khởi nghiệp; đồng thời tương đồng với bằng chứng thực nghiệm của Hassan & c.s. (2020) về vai trò của khả năng nhận diện cơ hội đối với YDKN của SV. Điểm bổ sung của nghiên cứu này là NDCH không chỉ trực tiếp thúc đẩy YDKN mà còn tác động thông qua GTCN. Khi nhận diện được một nhu cầu chưa được đáp ứng hoặc một vấn đề thị trường có thể giải quyết, SV có cơ sở rõ ràng hơn để đánh giá khả năng tạo thu nhập, tạo giá trị xã hội, phát triển tri thức và đạt được sự thỏa mãn cá nhân từ khởi nghiệp. Do đó, NDCH vừa làm xuất hiện một đối tượng hành động cụ thể, vừa làm gia tăng giá trị mà SV gắn cho lựa chọn khởi nghiệp. VAF của NDCH đạt 19,78%, cho thấy khoảng một phần năm tổng tác động được truyền dẫn qua GTCN. Tỷ trọng này thấp hơn 20% không có nghĩa cơ chế trung gian không tồn tại, bởi tác động gián tiếp đã có ý nghĩa thống kê. Kết quả hàm ý rằng NDCH chủ yếu ảnh hưởng trực tiếp đến YDKN, trong khi GTCN đóng vai trò bổ sung bằng cách chuyển cơ hội được nhận diện thành một sự đánh giá tích cực hơn về giá trị của khởi nghiệp.

Thứ tư, kết quả về NLST phù hợp với các nghiên cứu xem sáng tạo là một năng lực nhận thức quan trọng của quá trình khởi nghiệp, nhưng đồng thời cho thấy sáng tạo không tự động chuyển thành YDKN. NLST tác động trực tiếp đến GTCN với hệ số $\beta=0,198$, cao nhất trong năm yếu tố dự báo GTCN. NLST cũng tác động trực tiếp đến YDKN với hệ số 0,125 và gián tiếp qua GTCN với hệ số 0,061. Tổng tác động của NLST đến YDKN đạt 0,187. Kết quả này phù hợp với Ward (2004), khi sáng tạo trong khởi nghiệp được xem là quá trình nhận thức giúp cá nhân kết hợp kiến thức, hình thành ý tưởng mới và phát triển giải pháp cho các vấn đề hoặc cơ hội. Các bằng chứng thực

nghiệm gần đây cũng tiếp tục xác định sáng tạo là một năng lực đáng chú ý trong quá trình hình thành YDKN của SV. Tuy nhiên, NLST có tác động trực tiếp và tổng tác động thấp nhất đến YDKN trong nhóm năm yếu tố nội tại, nhưng lại có VAF cao nhất, đạt 32,89%. Kết quả này cho thấy phần đáng kể ảnh hưởng của NLST phải được chuyển hóa qua quá trình đánh giá giá trị. Một SV có thể tạo ra nhiều ý tưởng mới nhưng chưa chắc hình thành YDKN nếu chưa nhận thấy các ý tưởng đó có khả năng giải quyết vấn đề, tạo giá trị hoặc phù hợp với mục tiêu nghề nghiệp của mình. Vì vậy, GTCN là cơ chế đặc biệt quan trọng giúp chuyển NLST từ khả năng tạo ý tưởng thành sự sẵn sàng lựa chọn khởi nghiệp.

Thứ năm, kết quả về KNKN phù hợp với cách tiếp cận năng lực và SCCT khi cho rằng khả năng thực hiện nhiệm vụ làm tăng sự sẵn sàng lựa chọn một định hướng nghề nghiệp. KNKN tác động trực tiếp đến GTCN với hệ số $\beta=0,186$, trực tiếp đến YDKN với hệ số 0,162 và gián tiếp qua GTCN với hệ số 0,058. Tổng tác động của KNKN đạt 0,220 và VAF đạt 26,21%. Man & c.s. (2002) xem các năng lực khởi nghiệp như khả năng nhận diện cơ hội, tổ chức, quan hệ, chiến lược và cam kết là những nền tảng quan trọng đối với quá trình thực hiện hoạt động khởi nghiệp. Theo SCCT, niềm tin về khả năng cá nhân và kỳ vọng kết quả góp phần định hướng sự quan tâm và lựa chọn nghề nghiệp của cá nhân (Lent & c.s., 1994). Kết quả của Luận án bổ sung rằng KNKN không chỉ làm SV cảm thấy có khả năng thực hiện các nhiệm vụ khởi nghiệp mà còn làm gia tăng GTCN. Khi có kỹ năng lập kế hoạch, giao tiếp, làm việc nhóm, lãnh đạo hoặc quản trị nguồn lực, SV có khả năng đánh giá hoạt động khởi nghiệp là khả thi hơn, đồng thời nhận thấy rõ hơn những lợi ích có thể đạt được và khả năng kiểm soát các chi phí - rủi ro. Vì vậy, khoảng 26,21% tổng tác động của KNKN được truyền dẫn qua quá trình đánh giá giá trị.

Thứ sáu, kết quả về VTL tương đồng với các nghiên cứu nhấn mạnh vai trò của nguồn lực tâm lý đối với YDKN, nhưng có sự khác biệt về cơ chế tác động. VTL tác động trực tiếp đến GTCN với hệ số $\beta=0,196$, trực tiếp đến YDKN với hệ số 0,166 và gián tiếp qua GTCN với hệ số 0,061. Tổng tác động của VTL đạt 0,227 và VAF đạt 26,84%. Kết quả này phù hợp với quan điểm của Luthans & c.s. (2007), theo đó tự hiệu quả, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi tạo thành những nguồn lực tâm lý tích cực có thể hỗ trợ cá nhân theo đuổi mục tiêu và thích ứng trước khó khăn. Nghiên cứu của Chevalier & c.s. (2022) cũng cho thấy VTL có thể nâng cao YDKN của SV thông qua

nhận thức về những gì học được và việc làm giảm các cảm xúc tiêu cực liên quan đến hành động khởi nghiệp. So với Zhao & c.s. (2020), nghiên cứu này ghi nhận một điểm khác biệt. Zhao & c.s. cho thấy VTL chủ yếu tác động gián tiếp đến YDKN thông qua vốn tài chính, vốn nhân lực và vốn xã hội; trong khi kết quả của Luận án cho thấy VTL vừa có tác động trực tiếp đến YDKN, vừa tác động gián tiếp qua GTCN. Sự khác biệt có thể xuất phát từ cách đặc tả biến trung gian và bối cảnh mẫu nghiên cứu. Trong mô hình hiện tại, VTL giúp SV trực tiếp duy trì sự tự tin và định hướng hành động; đồng thời, sự lạc quan, hy vọng và khả năng phục hồi còn làm tăng cách SV đánh giá lợi ích và khả năng quản trị rủi ro của lựa chọn khởi nghiệp.

Thứ bảy, kết quả trung gian của GTCN vừa tương đồng với các nghiên cứu về cơ chế nhận thức, vừa bổ sung một cách giải thích mới cho quá trình hình thành YDKN. Tác động gián tiếp của cả năm yếu tố đều có ý nghĩa thống kê. Do tác động trực tiếp và gián tiếp đều cùng chiều và có ý nghĩa, các quan hệ được phân loại là trung gian bổ sung theo Zhao & c.s. (2010) và Nitzl & c.s. (2016). Tỷ trọng trung gian không đồng nhất giữa các biến. GTCN truyền dẫn 32,89% tổng tác động của NLST, 26,84% của VTL, 26,21% của KNKN, 19,78% của NDCH và 17,21% của TDKN. Mô thức này cho thấy các cấu trúc phản ánh năng lực hoặc nguồn lực, gồm NLST, KNKN và VTL, cần được chuyển hóa tương đối rõ qua việc đánh giá giá trị trước khi hình thành YDKN. Ngược lại, NDCH và TDKN có khả năng tác động trực tiếp hơn đến YDKN vì hai cấu trúc này đã gần hơn với quyết định lựa chọn khởi nghiệp: NDCH cung cấp một đối tượng hành động cụ thể, còn TDKN phản ánh sự đánh giá thuận lợi đối với hành vi.

Thứ tám, xét tổng thể, kết quả nghiên cứu vừa kế thừa các mô hình ý định khởi nghiệp trước đây, vừa cung cấp thêm bằng chứng về vai trò của quá trình đánh giá giá trị. TPB tiếp tục được ủng hộ thông qua tác động cùng chiều của TDKN đến YDKN; SCCT được phản ánh qua vai trò của KNKN và các nguồn lực cá nhân trong lựa chọn nghề nghiệp; nghiên cứu về nhận diện cơ hội được củng cố thông qua tác động nổi bật của NDCH; còn cách tiếp cận VTL được hỗ trợ bởi tác động trực tiếp và gián tiếp của nguồn lực tâm lý đến YDKN. Tuy nhiên, kết quả cho thấy các yếu tố này không vận hành độc lập mà một phần được liên kết thông qua GTCN.

Như vậy, nghiên cứu này giúp mở rộng cơ chế giải thích của các lý thuyết. Cụ thể, nghiên cứu cung cấp bằng chứng thực nghiệm trong mẫu SV bậc đại học được khảo sát rằng các năng lực, thái độ và nguồn lực tâm lý có thể tác động đến YDKN theo hai kênh:

tác động trực tiếp và tác động gián tiếp thông qua sự đánh giá giá trị của lựa chọn khởi nghiệp. Trong cơ chế này, GTCN có tác động trực tiếp lớn nhất đến YDKN; NDCH có tổng tác động lớn nhất trong nhóm năm yếu tố nội tại; còn NLST có tỷ trọng truyền dẫn qua GTCN lớn nhất. Những khác biệt này cho thấy không thể đánh giá vai trò của một yếu tố chỉ dựa trên một loại hệ số riêng lẻ mà cần xem xét đồng thời tác động trực tiếp, gián tiếp, tổng tác động và VAF.

Tóm lại, kết quả nghiên cứu có sự tương đồng với các nghiên cứu trước trong việc xác nhận vai trò của thái độ, sáng tạo, kỹ năng, nhận diện cơ hội và nguồn lực tâm lý đối với YDKN. Điểm bổ sung của nghiên cứu nằm ở việc làm rõ GTCN như một cơ chế đánh giá nhận thức kết nối các yếu tố nội tại với YDKN. GTCN đóng vai trò trung gian bổ sung trong cả năm mối quan hệ, nhưng mức độ truyền dẫn khác nhau tùy theo bản chất của từng yếu tố. Các yếu tố năng lực và nguồn lực như NLST, KNKN và VTL được chuyển hóa tương đối rõ thông qua GTCN; trong khi NDCH và TDKN chủ yếu tác động trực tiếp đến YDKN. Kết quả này góp phần giải thích đầy đủ hơn cách các nguồn lực nội tại của SV được chuyển thành dự định lựa chọn khởi nghiệp, đồng thời cung cấp cơ sở để tiếp tục đối chiếu với bối cảnh thực tiễn tại Việt Nam trong Mục 4.7.3.

4.7.3 Đối chiếu kết quả nghiên cứu với bối cảnh khởi nghiệp của sinh viên Việt Nam

Kết quả nghiên cứu cần được xem xét trong bối cảnh hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp tại các CSGDDH Việt Nam đã được mở rộng đáng kể cả về chính sách, chương trình đào tạo, cuộc thi và hạ tầng hỗ trợ. Quyết định số 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 đã xác lập khuôn khổ quốc gia về hỗ trợ học sinh, SV khởi nghiệp đến năm 2025, qua đó thúc đẩy các CSGDDH đưa nội dung khởi nghiệp vào hoạt động đào tạo, tư vấn, trải nghiệm và ương tạo dự án. Trong giai đoạn 2020-2024, cả nước ghi nhận 33.808 dự án khởi nghiệp của SV; đồng thời, 110 cơ sở đào tạo đã bố trí không gian chung hỗ trợ khởi nghiệp và khoảng 50 cơ sở đã thành lập trung tâm hỗ trợ SV khởi nghiệp. Những kết quả này cho thấy hoạt động khởi nghiệp trong các CSGDDH đã tạo ra nhiều cơ hội để SV tiếp xúc với tư duy, kiến thức và hoạt động khởi nghiệp.

Tuy nhiên, sự mở rộng về số lượng hoạt động và dự án chưa đồng nghĩa với khả năng chuyển hóa tương ứng thành dự án có khả năng tồn tại trên thị trường. Trong giai đoạn triển khai Đề án 1665, các CSGDDH đã ương tạo khoảng 300 DN khởi nghiệp, nhưng số DN khởi nghiệp của SV gọi được vốn từ nhà đầu tư vẫn còn hạn chế. Bức tranh này cho thấy một khoảng cách giữa việc tham gia hoạt động khởi nghiệp, hình

thành ý tưởng và khả năng chuyển ý tưởng thành lựa chọn nghề nghiệp hoặc dự án có giá trị thực tế. Khoảng cách đó tạo ra bối cảnh phù hợp để giải thích vì sao trong mô hình nghiên cứu, GTCN và NDCH giữ vai trò nổi bật đối với YDKN.

Trước hết, GTCN có tác động trực tiếp lớn nhất đến YDKN với hệ số $\beta=0,310$. Kết quả này cho thấy việc SV tham gia một khóa học, cuộc thi hoặc ngày hội khởi nghiệp chưa đủ để hình thành YDKN nếu họ chưa nhận thấy khởi nghiệp là một lựa chọn thực sự mang lại giá trị. SV cần đánh giá được những lợi ích về cảm xúc, kinh tế, xã hội và tri thức, đồng thời nhận thấy chi phí và rủi ro của hoạt động khởi nghiệp ở mức có thể chấp nhận hoặc quản trị. Vì vậy, sự phát triển về quy mô chương trình hỗ trợ cần đi cùng với chất lượng trải nghiệm giúp SV nhận diện rõ giá trị mà khởi nghiệp có thể mang lại cho bản thân, khách hàng và cộng đồng.

Kết quả này tương đồng với yêu cầu thực tiễn được Chính phủ nhấn mạnh trong giai đoạn mới: hoạt động khởi nghiệp của học sinh, SV cần chuyển từ tính phong trào sang hiệu quả thực chất. Đánh giá thực tiễn năm 2026 cho thấy tại một số nơi, hoạt động hỗ trợ vẫn còn thiếu chiều sâu, sản phẩm chưa gắn chặt với nhu cầu thị trường và việc kết nối giữa nhà trường, DN, chuyên gia và nhà đầu tư chưa đạt hiệu quả như kỳ vọng. Dưới góc độ kết quả nghiên cứu, những hạn chế này có thể làm suy giảm GTCN: khi SV không được tiếp xúc với khách hàng thực tế, không nhìn thấy khả năng thương mại hóa hoặc không tiếp cận được nguồn lực hỗ trợ, họ khó đánh giá khởi nghiệp là lựa chọn khả thi và đáng theo đuổi.

Tiếp theo, NDCH có tác động trực tiếp đến YDKN bằng 0,238, tác động gián tiếp qua GTCN bằng 0,059 và tổng tác động bằng 0,297. Đây là yếu tố có tổng tác động lớn nhất trong nhóm năm yếu tố nội tại. Kết quả phản ánh yêu cầu thực tiễn rằng hoạt động khởi nghiệp của SV cần xuất phát từ khả năng quan sát, phát hiện và kiểm chứng nhu cầu thị trường, thay vì chỉ dừng ở việc tạo ra ý tưởng để tham gia cuộc thi. Khi SV nhận diện được vấn đề thực tế, nhóm khách hàng hoặc một nhu cầu chưa được đáp ứng, khởi nghiệp trở thành một lựa chọn có đối tượng hành động cụ thể; đồng thời, cơ hội được nhận diện giúp SV đánh giá rõ hơn khả năng tạo ra giá trị kinh tế, xã hội và tri thức.

Tỷ trọng tác động gián tiếp của NDCH qua GTCN đạt 19,78%. Mặc dù thấp hơn ngưỡng mô tả 20%, kết quả bootstrap xác nhận tác động gián tiếp có ý nghĩa thống kê. Điều này cho thấy NDCH chủ yếu thúc đẩy YDKN trực tiếp, nhưng còn tạo ra một kênh bổ sung thông qua việc nâng cao GTCN. Trong bối cảnh nhiều dự án SV chưa gắn chặt

với nhu cầu thị trường, kết quả này gợi ý rằng nút thắt không chỉ nằm ở việc thiếu ý tưởng mà còn nằm ở khả năng phân biệt giữa một ý tưởng mới và một cơ hội có bằng chứng thị trường. Nhận định này phù hợp với định hướng thực tiễn yêu cầu các CSGDDH lấy sản phẩm đi vào thị trường, khả năng thương mại hóa và số DN được hình thành làm những thước đo quan trọng hơn, thay vì chỉ dựa trên số lượng cuộc thi hoặc ý tưởng được trình bày.

TDKN có tác động trực tiếp đến YDKN bằng 0,197, tác động gián tiếp qua GTCN bằng 0,041 và tổng tác động bằng 0,238. VAF đạt 17,21%, cho thấy phần lớn tác động của TDKN đến YDKN diễn ra trực tiếp. Kết quả này phù hợp với thực tiễn khi các hoạt động truyền cảm hứng, giao lưu với doanh nhân và cuộc thi khởi nghiệp có thể góp phần hình thành thái độ thuận lợi đối với khởi nghiệp. Tuy nhiên, thái độ tích cực chưa bảo đảm rằng SV sẽ xem khởi nghiệp là lựa chọn nghề nghiệp phù hợp nếu họ chưa xác định được cơ hội, lợi ích kỳ vọng và phương án quản trị những khó khăn có thể phát sinh. Do đó, các chương trình chỉ tập trung tạo cảm hứng có thể làm tăng sự quan tâm ngắn hạn, nhưng cần được kết nối với hoạt động kiểm chứng cơ hội và đánh giá giá trị để củng cố YDKN ổn định hơn.

Đối với NLST, KNKN và VTL, tỷ trọng tác động được truyền dẫn qua GTCN lần lượt đạt 32,89%, 26,21% và 26,84%. Kết quả cho thấy các năng lực và nguồn lực cá nhân này không tự động chuyển thành YDKN mà cần được SV diễn giải trong mối liên hệ với giá trị của lựa chọn khởi nghiệp. NLST giúp SV tạo ra giải pháp mới, nhưng giải pháp chỉ có ý nghĩa đối với YDKN khi được nhận thấy là hữu ích và có khả năng tạo giá trị. KNKN làm tăng khả năng triển khai công việc, nhưng tác động sẽ rõ hơn khi SV nhận thấy những kỹ năng đó giúp giảm chi phí, kiểm soát rủi ro và gia tăng khả năng đạt được kết quả mong đợi. Tương tự, VTL giúp SV duy trì sự tự tin, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi, nhưng nguồn lực tâm lý này còn thúc đẩy YDKN thông qua việc làm cho các thách thức khởi nghiệp được nhìn nhận như những vấn đề có thể quản trị.

Phát hiện trên có ý nghĩa trong bối cảnh hoạt động giáo dục khởi nghiệp tại Việt Nam đang chuyển từ việc mở rộng mức độ tham gia sang nâng cao chất lượng và hiệu quả chuyển hóa. Chương trình hỗ trợ học sinh, SV khởi nghiệp giai đoạn 2026-2035 tiếp tục nhấn mạnh việc phát triển hệ sinh thái trong cơ sở giáo dục theo hướng thực chất, tăng cường dịch vụ hỗ trợ, hạ tầng, nền tảng số, vốn môi và khả năng vốn hóa tri thức của người học. Định hướng này phù hợp với kết quả nghiên cứu khi cho thấy chính sách

và chương trình không nên chỉ làm tăng số lượng SV tiếp xúc với khởi nghiệp mà cần tạo ra những trải nghiệm giúp họ phát triển NDCH, nhận thấy GTCN và chuyển các năng lực nội tại thành dự định nghề nghiệp cụ thể.

Kết quả nghiên cứu cũng gợi ý rằng cần phân biệt giữa mức độ tham gia hoạt động và kết quả nhận thức của SV sau hoạt động. Việc một SV tham gia khóa học, cuộc thi hoặc câu lạc bộ chưa đồng nghĩa với việc TDKN, NDCH, GTCN hoặc YDKN đã được cải thiện. Do đó, khi đánh giá hiệu quả chương trình, CSGDDH cần theo dõi không chỉ số người tham gia và số ý tưởng được hình thành mà còn đo lường sự thay đổi về khả năng nhận diện cơ hội, mức độ kiểm chứng nhu cầu, GTCN, khả năng quản trị chi phí - rủi ro và mức độ sẵn sàng theo đuổi dự án.

Đối với kết quả phân tích đa nhóm, sự khác biệt giữa một số nhóm SV có thể được xem là bằng chứng hỗ trợ cho yêu cầu phân tầng hoạt động hỗ trợ. Tuy nhiên, các đặc điểm như giới tính, năm học, lĩnh vực đào tạo, mức độ am hiểu, tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp hoặc bối cảnh gia đình không phải là các biến điều tiết được kiểm định bằng mô hình tương tác. Chúng chỉ phản ánh sự khác biệt về hệ số đường dẫn giữa các nhóm, với điều kiện bất biến đo lường đã được xác nhận. Vì vậy, kết quả đa nhóm nên được sử dụng thận trọng để điều chỉnh cách thức triển khai, không nên diễn giải rằng một đặc điểm nhân khẩu học hoặc bối cảnh trực tiếp gây ra YDKN.

Nhìn chung, sự đối chiếu giữa kết quả mô hình và bối cảnh Việt Nam cho thấy vấn đề trọng tâm của hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp không còn chỉ là mở rộng số lượng chương trình hoặc khơi dậy sự quan tâm của SV, mà là nâng cao khả năng chuyển hóa từ ý tưởng và năng lực cá nhân thành cơ hội có giá trị và lựa chọn nghề nghiệp đáng theo đuổi. Theo đó, GTCN giữ vai trò trực tiếp nổi bật đối với YDKN; NDCH là yếu tố nội tại có tổng tác động lớn nhất; còn NLST, KNKN và VTL được chuyển hóa tương đối rõ qua cơ chế đánh giá giá trị. Kết quả bổ sung bằng chứng thực nghiệm ở cấp độ cá nhân cho các định hướng hiện nay về nâng cao tính thực chất, khả năng thương mại hóa và mức độ gắn kết thị trường của hoạt động khởi nghiệp trong CSGDDH Việt Nam.

Những kết quả trên là cơ sở để Chương 5 xác lập thứ tự ưu tiên của các hàm ý quản trị, trong đó tập trung trước hết vào nâng cao GTCN và NDCH, đồng thời chuyển hóa NLST, KNKN, TDKN và VTL thành YDKN thông qua các trải nghiệm gắn với khách hàng, thị trường và quá trình đánh giá giá trị thực tế.

Tóm tắt Chương 4

Chương 4 trình bày kết quả phân tích dữ liệu và kiểm định mô hình nghiên cứu. Trên cơ sở 649 quan sát hợp lệ, nghiên cứu tiến hành đánh giá mô hình đo lường thông qua các chỉ tiêu về độ tin cậy, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt của các cấu trúc bậc thấp và bậc cao, bảo đảm các thang đo đạt yêu cầu trước khi kiểm định mô hình cấu trúc. Kết quả phân tích PLS-SEM cho thấy các yếu tố nội tại gồm KNKN, NDCH, NLST, TDKN và VTL có tác động trực tiếp và/hoặc gián tiếp đến YDKN; trong đó GTCN giữ vai trò trung gian quan trọng trong việc chuyển hóa các nguồn lực và năng lực cá nhân thành ý định hành vi. Hệ số đường dẫn, hệ số xác định (R^2), mức độ phù hợp của mô hình và ý nghĩa thống kê của các giả thuyết được báo cáo chi tiết, cho thấy mô hình có khả năng giải thích đáng kể biến thiên của YDKN. Bên cạnh đó, chương này thực hiện phân tích đa nhóm (PLS-MGA) nhằm kiểm tra sự khác biệt về cường độ tác động giữa các nhóm SV theo năm học, mức độ am hiểu, lĩnh vực đào tạo và đặc điểm gia đình có tự doanh/DN. Kết quả cho thấy một số mối quan hệ trong mô hình có sự khác biệt có ý nghĩa thống kê giữa các nhóm, tức là tác động của các yếu tố nội tại không mang tính phổ quát tuyệt đối mà chịu sự tác động của bối cảnh và đặc điểm nhân khẩu học. Những phát hiện này không chỉ củng cố giá trị giải thích của mô hình đề xuất mà còn cung cấp cơ sở thực tiễn cho việc thiết kế các chương trình giáo dục khởi nghiệp phân tầng và phù hợp với từng nhóm SV.

CHƯƠNG 5

KẾT LUẬN VÀ HÀM Ý QUẢN TRỊ

5.1 Kết luận

Trong bối cảnh hệ sinh thái khởi nghiệp tại Việt Nam đang chuyển dịch mạnh mẽ dưới tác động của chuyển đổi số, toàn cầu hóa và sự gia tăng của các mô hình kinh doanh nền tảng, việc hiểu rõ cơ chế hình thành YDKN của SV trở thành yêu cầu cấp thiết cả về phương diện lý luận lẫn thực tiễn. SV không chỉ đối diện với nhiều cơ hội khởi nghiệp mới mà còn phải cân nhắc đồng thời các chi phí cơ hội, rủi ro giá trị và áp lực xã hội trong quá trình lựa chọn nghề nghiệp. Trong bối cảnh đó, nghiên cứu này tập trung phân tích vai trò của các yếu tố nội tại - bao gồm năng lực sáng tạo (NLST), năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh (NDCH), kỹ năng khởi nghiệp (KNKN), thái độ đối với khởi nghiệp (TDKN), vốn tâm lý (VTL) và giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp (GTCN), nhằm làm rõ cơ chế tâm lý - nhận thức chi phối tác động đến ý định khởi nghiệp (YDKN) của SV Việt Nam.

Về phương diện lý luận, nghiên cứu tích hợp TPB, SCCT, EEM và SVT để xây dựng một khung phân tích đa chiều, trong đó YDKN được xem là kết quả của sự tương tác giữa năng lực cá nhân, nguồn lực tâm lý và quá trình đánh giá giá trị chủ quan. Về phương pháp, nghiên cứu được triển khai theo quy trình ba giai đoạn gồm định tính (thảo luận chuyên gia để hiệu chỉnh thang đo), định lượng sơ bộ và định lượng chính thức. Dữ liệu chính thức được thu thập từ 649 quan sát hợp lệ và phân tích bằng PLS-SEM nhằm kiểm định đồng thời mô hình đo lường và mô hình cấu trúc; đồng thời sử dụng PLS-MGA để khám phá sự khác biệt giữa các nhóm SV theo đặc điểm nhân khẩu học và bối cảnh. Thiết kế nghiên cứu này bảo đảm tính chặt chẽ về phương pháp và độ tin cậy của kết quả. Trên cơ sở đó, các kết quả chính của nghiên cứu có thể được nhấn mạnh như sau:

Thứ nhất, các yếu tố nội tại gồm KNKN, NDCH, NLST, TDKN và VTL đều có tác động có ý nghĩa thống kê đến YDKN; trong đó, GTCN, TDKN và NDCH thể hiện vai trò nổi bật trong việc hình thành và tác động trực tiếp đến YDKN, cho thấy khi SV có TDKN tích cực và khả năng nhận diện cơ hội tốt, mức độ YDKN có xu hướng cao hơn đáng kể. KNKN và NLST không chỉ tác động trực tiếp mà còn gia tăng nhận thức giá trị về khởi nghiệp, qua đó thúc đẩy YDKN theo cơ chế gián tiếp.

Thứ hai, GTCN được xác định là biến trung gian của mô hình. Kết quả cho thấy các năng lực và nguồn lực nội tại giúp chuyển hóa thành YDKN khi SV đánh giá khởi nghiệp là một lựa chọn có giá trị tích cực tổng hợp (cảm xúc, kinh tế, xã hội, tri thức) và mức rủi ro giá trị ở ngưỡng chấp nhận được. Việc tích hợp thành phần “Rủi ro giá trị” trong cấu trúc GTCN góp phần phản ánh đầy đủ hơn quá trình cân nhắc lợi ích - chi phí đặc thù của SV. Như vậy, kết quả nghiên cứu cho thấy GTCN là một cơ chế quan trọng trong quá trình hình thành YDKN của SV. GTCN đóng vai trò trung gian trong phần lớn các mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và YDKN, đặc biệt đối với các yếu tố như NLST, VTL, KNKN, NDCH và TDKN. Điều này cho thấy các nguồn lực nội tại của SV chỉ phát huy tác động đầy đủ đến YDKN khi được chuyển hóa thành đánh giá tích cực về giá trị, lợi ích, ý nghĩa và tính đáng theo đuổi của khởi nghiệp. Tuy nhiên, vai trò trung gian của GTCN không đồng nhất ở mọi quan hệ; đối với NDCH và TDKN, tác động trực tiếp đến YDKN chiếm ưu thế, phản ánh bản chất của NDCH và TDKN như các tiền tố gần của YDKN theo TPB. Do đó, kết quả nghiên cứu vừa khẳng định vai trò trung gian của GTCN, vừa làm rõ giới hạn và điều kiện tác động của cơ chế trung gian này.

Thứ ba, VTL thể hiện vai trò như một nguồn lực tâm lý nền tảng, vừa tác động trực tiếp đến YDKN, vừa gián tiếp thông qua GTCN. Điều này cho thấy các thành phần như tự hiệu quả, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi không chỉ củng cố động lực tự chủ mà còn làm gia tăng cách SV nhìn nhận khởi nghiệp như một lựa chọn có giá trị.

Thứ tư, phân tích đa nhóm cho thấy các mối quan hệ trong mô hình không đồng nhất giữa các nhóm SV theo năm học, mức độ am hiểu, lĩnh vực đào tạo và đặc điểm gia đình có tự doanh/DN. Những khác biệt này thể hiện tác động của vốn xã hội, kinh nghiệm tích lũy và môi trường đào tạo, cũng như tác động của yếu tố nội tại thường gắn với bối cảnh cụ thể.

Tóm lại, nghiên cứu kết luận rằng YDKN của SV Việt Nam là kết quả của quá trình tích hợp năng lực cá nhân, nguồn lực tâm lý và sự đánh giá giá trị chủ quan trong một bối cảnh giáo dục - xã hội cụ thể. Hai phát hiện nổi bật cần được nhấn mạnh là vai trò trung tâm của GTCN và tính không đồng nhất theo nhóm SV, qua đó mở rộng cách tiếp cận nghiên cứu YDKN theo hướng nhấn mạnh cơ chế đánh giá giá trị và thiết kế chính sách giáo dục khởi nghiệp mang tính phân tầng, cá thể hóa và định hướng giá trị.

Đặc biệt, kết quả nghiên cứu này đã góp phần xử lý và cung cấp thêm bằng chứng

cho ba khoảng trống nghiên cứu được xác định trong Mục 1.1.3 của Chương 1; cụ thể như sau:

(i) Đối với khoảng trống 1: Hạn chế trong việc làm rõ vai trò trực tiếp và cơ chế trung gian của GTCN đối với YDKN

Kết quả nghiên cứu cho thấy khoảng trống thứ nhất đã được giải quyết một cách trực tiếp và có chiều sâu lý thuyết. Cụ thể, GTCN được đưa vào mô hình với vai trò là một cấu trúc trung tâm và được kiểm định thực nghiệm như một biến trung gian giữa các yếu tố nội tại (KNKN, NDCH, NLST, TDKN, VTL) và YDKN. Phân tích PLS-SEM xác nhận GTCN có tác động có ý nghĩa thống kê đến YDKN, đồng thời truyền dẫn ảnh hưởng của các năng lực và nguồn lực nội tại đến YDKN. Điều này cho thấy SV không chỉ hình thành YDKN dựa trên niềm tin năng lực hay thái độ tích cực đơn thuần, mà thông qua một quá trình đánh giá tổng hợp về giá trị kinh tế, xã hội, cảm xúc, tri thức và mức rủi ro chấp nhận được của lựa chọn khởi nghiệp. Việc cấu trúc hóa GTCN theo hướng đa chiều và bổ sung thành phần “rủi ro giá trị” đã góp phần hoàn thiện cách tiếp cận giá trị-động cơ trong nghiên cứu YDKN, qua đó giải quyết rõ ràng sự phân mảnh lý thuyết và đo lường như đã được chỉ ra trong khoảng trống thứ nhất.

(ii) Đối với khoảng trống 2: Thiếu mô hình tích hợp các yếu tố nội tại với vai trò trung gian của GTCN trong bối cảnh SV Việt Nam

Nghiên cứu đã giải quyết đáng kể khoảng trống thứ hai bằng cách xây dựng và kiểm định một mô hình tích hợp nhiều yếu tố nội tại trong cùng một khung phân tích, thay vì tiếp cận rời rạc từng biến độc lập. Kết quả thực nghiệm làm rõ cơ chế vi mô theo chuỗi tác động: năng lực và nguồn lực cá nhân (KNKN, NDCH, NLST, VTL, TDKN) → đánh giá giá trị (GTCN) → YDKN. Điều này góp phần làm sáng tỏ tiến trình hình thành YDKN ở cấp độ cá nhân, vượt ra ngoài cách tiếp cận truyền thống chỉ dừng ở TDKN hoặc tự hiệu quả khởi nghiệp. Đồng thời, phân tích đa nhóm cho thấy cường độ các mối quan hệ trong mô hình chịu ảnh hưởng của năm học, mức độ am hiểu, lĩnh vực đào tạo và bối cảnh gia đình, qua đó bổ sung bằng chứng về tính điều kiện hóa của cơ chế nội tại. Tuy nhiên, do nghiên cứu sử dụng thiết kế cắt ngang và tập trung vào YDKN thay vì hành vi khởi nghiệp thực tế, khoảng trống liên quan đến tiến trình từ ý định đến hành vi mới được giải quyết ở mức độ gián tiếp. Vì vậy, có thể đánh giá rằng khoảng trống thứ hai được xử lý khá toàn diện trong phạm vi YDKN.

(iii) Đối với khoảng trống 3: Hạn chế bằng chứng về tính không đồng nhất của các mối

quan hệ giữa các yếu tố nội tại, GTCN và YDKN giữa các nhóm SV

Đối với khoảng trống thứ ba, nghiên cứu cung cấp bằng chứng hỗ trợ về tính không đồng nhất của một số quan hệ giữa các nhóm SV trong bối cảnh Việt Nam. Tuy nhiên, do mô hình không trực tiếp đo lường các cấu trúc ở cấp hệ sinh thái, chính sách hoặc địa phương, kết quả chưa giúp kết luận về cơ chế tác động đa cấp của hệ sinh thái khởi nghiệp. Thông qua dữ liệu thu thập từ nhiều CSGDDH và việc phân tích sự khác biệt theo năm học, mức độ am hiểu, lĩnh vực đào tạo và gia đình có tự doanh/DN, nghiên cứu đã chỉ ra rằng cùng một môi trường cơ hội và chính sách hỗ trợ, không phải tất cả SV đều hình thành YDKN ở mức tương đương. Sự khác biệt này được giải thích bởi vốn xã hội, kinh nghiệm tích lũy và mức độ sẵn sàng nội tại, qua đó làm rõ cơ chế phân hóa ý định trong cùng một bối cảnh quốc gia.

5.2 Hàm ý quản trị

Kết quả nghiên cứu ở Chương 4 cho thấy các yếu tố nội tại như GTCN, KNKN, NLST, VTL và NDCH đều có tác động có ý nghĩa thống kê đến YDKN của SV, với mức độ ảnh hưởng khác nhau và tồn tại các mối quan hệ trung gian thông qua GTCN. Những phát hiện này không chỉ củng cố nền tảng lý thuyết đã được xây dựng trong Chương 2 mà còn cung cấp bằng chứng thực nghiệm trong bối cảnh SV Việt Nam - một bối cảnh còn tương đối hạn chế trong nhiều nghiên cứu trước đây. Đặc biệt, vai trò nổi trội của GTCN và TDKN cho thấy YDKN không đơn thuần được hình thành từ nhận thức về năng lực, mà còn chịu tác động mạnh mẽ từ quá trình đánh giá giá trị, ý nghĩa và lợi ích mà SV gán cho hoạt động khởi nghiệp.

Từ bối cảnh khởi nghiệp của SV Việt Nam và kết quả nghiên cứu thực nghiệm, các CSGDDH cần xem giáo dục khởi nghiệp là một quá trình phát triển năng lực và giá trị, thay vì chỉ là hoạt động phong trào hoặc truyền cảm hứng ngắn hạn. Điều này đòi hỏi chương trình giáo dục khởi nghiệp phải được thiết kế theo lộ trình, có sự kết hợp giữa kiến thức nền tảng, trải nghiệm thực tiễn, cố vấn, kết nối DN và hỗ trợ ươm tạo. Trọng tâm của chương trình không chỉ là giúp SV biết về khởi nghiệp, mà còn phải giúp SV phát triển KNKN, nâng cao NDCH, bồi dưỡng VTL, hình thành TDKN tích cực và gia tăng GTCN đối với khởi nghiệp.

Đồng thời, do mức độ am hiểu và tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp có liên quan đến cách SV chuyển hóa các yếu tố nội tại thành YDKN, các CSGDDH cần phân tầng chương trình theo nhóm SV. Với nhóm SV mới tiếp cận, cần tập trung vào nhận thức,

hình mẫu và cảm hứng nghề nghiệp; với nhóm SV đã có hiểu biết cơ bản, cần tăng cường học qua dự án, mô phỏng kinh doanh và phân tích cơ hội; với nhóm SV đã có ý tưởng hoặc định hướng rõ, cần hỗ trợ cố vấn, thử nghiệm sản phẩm/dịch vụ, kết nối DN, gọi vốn và ươm tạo. Cách tiếp cận này giúp liên kết trực tiếp kết quả nghiên cứu với bối cảnh thực tế của giáo dục khởi nghiệp tại Việt Nam.

Trên cơ sở đó, các hàm ý quản trị được đề xuất trong mục này nhằm chuyển hóa các kết quả thực nghiệm thành những định hướng hành động cụ thể cho các CSGDĐH, nhà quản lý chương trình đào tạo và các chủ thể trong hệ sinh thái khởi nghiệp. Việc thiết kế và triển khai các giải pháp cần dựa trên nguyên tắc tăng cường các yếu tố nội tại đã được xác định là có ảnh hưởng đáng kể đến YDKN, đồng thời chú trọng đến cơ chế tác động gián tiếp thông qua GTCN. Do vậy, các hàm ý được đề xuất theo các nhóm vấn đề quản trị trọng tâm nhằm bảo đảm tính hệ thống, tránh lặp lại và tăng khả năng áp dụng trong thực tiễn quản lý giáo dục khởi nghiệp tại các CSGDĐH. Cách tiếp cận này phù hợp với bản chất của mô hình nghiên cứu, trong đó các yếu tố nội tại và GTCN có mối quan hệ liên kết, cùng tham gia vào quá trình hình thành YDKN của SV. Các hàm ý sau đây được xây dựng theo hướng đồng bộ, hệ thống và có tính khả thi, phù hợp với bối cảnh giáo dục đại học Việt Nam hiện nay.

5.2.1 Cần xem giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp là một trục trung tâm trong thiết kế chương trình giáo dục khởi nghiệp

Trong nghiên cứu này, GTCN là yếu tố phản ánh sâu sắc nhận thức giá trị cá nhân của SV đối với khởi nghiệp. GTCN không chỉ là biểu hiện của việc SV đánh giá khởi nghiệp là khả thi hay hấp dẫn, mà còn là cách họ nhìn nhận mức độ phù hợp, ý nghĩa, lợi ích (về tự chủ, thành đạt, sáng tạo, trách nhiệm xã hội) của việc khởi nghiệp đối với bản thân. Chính điều này chi phối động lực nội tại và mức độ cam kết hành động trong hành trình khởi nghiệp. GTCN cũng là nơi tích tụ và phản ánh kết quả của nhiều quá trình học tập, trải nghiệm và tự nhận thức giá trị cá nhân, do đó, nó giữ vai trò quan trọng trong toàn bộ mô hình hình thành YDKN, kết nối các yếu tố nguồn lực (KNKN, VTL) và năng lực (NLST, NDCH) với hành vi dự kiến. Kết quả nghiên cứu đã chứng minh GTCN không chỉ là yếu tố tác động trực tiếp mạnh nhất đến YDKN, mà còn đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa các yếu tố như NLST, KNKN, NDCH và VTL đối với YDKN. Điều này cho thấy muốn thúc đẩy YDKN một cách bền vững, trước hết cần làm rõ và gia cố hệ giá trị cá nhân gắn với khởi nghiệp, bởi vì chính hệ giá trị này

đóng vai trò như một khung tham chiếu nội tại mà SV sử dụng để so sánh, cân nhắc và đánh giá mức độ phù hợp của hành vi khởi nghiệp với mục tiêu, sở thích và ý nghĩa sống cá nhân. Nếu hệ giá trị cá nhân gắn với khởi nghiệp càng rõ ràng và tích cực (chẳng hạn như đề cao sự tự chủ, sáng tạo, khát vọng thành đạt, trách nhiệm xã hội), thì khả năng hình thành và duy trì YDKN càng cao. Việc củng cố hệ giá trị cá nhân không chỉ góp phần làm gia tăng cảm nhận giá trị của hành vi khởi nghiệp, mà còn tạo ra nền tảng tâm lý vững chắc giúp SV kiên định hơn trong bối cảnh rủi ro và bất định.

Do đó, các chương trình đào tạo không nên chỉ tập trung vào tri thức và kỹ năng, mà phải tích hợp các hoạt động phát triển giá trị cá nhân một cách hệ thống và có chủ đích. Việc tích hợp này nên được triển khai thông qua ba định hướng lớn: (1) tổ chức các hoạt động giúp SV tự khám phá và định hình hệ giá trị cá nhân thông qua nhật ký phát triển cá nhân, thảo luận nhóm về động lực nghề nghiệp, hoặc phản tư sau mỗi hoạt động trải nghiệm khởi nghiệp; (2) Xây dựng các học phần/hoạt động học tập có chủ đích hướng SV đến việc kết nối giá trị cá nhân với giá trị cốt lõi của khởi nghiệp, chẳng hạn như so sánh các tình huống thực tiễn để SV nhận diện điểm tương thích giữa mục tiêu cá nhân và giá trị mà khởi nghiệp mang lại; và (3) Đánh giá và điều chỉnh chương trình dựa trên phản hồi về sự thay đổi hệ giá trị cá nhân, thông qua khảo sát, phỏng vấn chuyên sâu hoặc các công cụ đo lường tâm lý giá trị. Các biện pháp này giúp chương trình đào tạo tạo ra tác động thực sự lên nhận thức giá trị và nâng cao xác suất hình thành cũng như duy trì YDKN ở SV, đồng thời tạo nền tảng để SV chủ động, tự tin và có định hướng rõ ràng hơn khi đối mặt với các quyết định nghề nghiệp sau khi tốt nghiệp.

Vì vậy, các CSGDDH cần xây dựng hệ thống hoạt động liên hoàn nhằm gia tăng GTCN một cách thực chất, đa chiều và xuyên suốt quá trình đào tạo. Cụ thể, cần phát triển các chương trình tự nhận thức giá trị cá nhân, giúp SV chủ động xác định, viết ra, phản tư về hệ giá trị cá nhân liên quan đến khởi nghiệp (chẳng hạn: SV xây dựng bản đồ giá trị cá nhân, ghi nhật ký hành trình phát triển giá trị trong suốt quá trình học tập và trải nghiệm). Bên cạnh đó, cần tổ chức các hoạt động mô phỏng thực tiễn khởi nghiệp trong môi trường phòng lab, studio, hoặc học kỳ DN, để SV trực tiếp đảm nhiệm vai trò khởi sự, thực hiện dự án thực, tương tác với DN hoặc thị trường thật. Việc này giúp SV không chỉ quan sát giá trị khởi nghiệp mà còn tự trải nghiệm các tình huống thành công, thất bại, học cách ra quyết định dựa trên cảm nhận giá trị nội tại và phản tư sau mỗi trải nghiệm. Ngoài ra, cần tích hợp các công cụ số hóa để SV liên tục đo lường và tự đánh

giá mức độ biến chuyển của GTCN (chẳng hạn: ứng dụng AI phân tích phản hồi về giá trị cá nhân, phiếu khảo sát online, nhật ký điện tử trải nghiệm khởi nghiệp, nền tảng kết nối với cựu SV/doanh nhân truyền cảm hứng). Đặc biệt, cần thúc đẩy các hoạt động so sánh giá trị cá nhân với giá trị nghề nghiệp thực tế thông qua các workshop, diễn đàn trao đổi với doanh nhân thật, cố vấn giá trị hoặc phản hồi 360 độ từ nhóm bạn học, DN, giảng viên, giúp SV nhận diện khoảng cách giữa kỳ vọng cá nhân và thực tiễn nghề nghiệp, từ đó củng cố và điều chỉnh hệ giá trị phù hợp. Sự phối hợp liên hoàn này vừa tạo ra chuỗi tác động lặp lại, giúp SV có đủ thời gian và cơ hội chuyển hóa nhận thức giá trị thành động lực hành động, vừa tăng tính cá nhân hóa và phù hợp với từng đối tượng SV, đảm bảo quá trình phát triển GTCN có chiều sâu, tính thực tiễn và bền vững. Các giải pháp này giúp SV hình thành nhận thức về tính phù hợp, ý nghĩa và lợi ích cá nhân của việc khởi nghiệp, từ đó gia tăng độ tính nội tại và YDKN một cách bền vững.

5.2.2 Xây dựng lộ trình giáo dục khởi nghiệp phân tầng theo năm học

Do TDKN và NDCH đóng vai trò là hai yếu tố then chốt để chuyển hoá hành vi, các CSGDDH cần có lộ trình giáo dục phân tầng rõ ràng theo từng năm học để tối ưu hiệu quả tác động của từng yếu tố đối với SV. Cụ thể, ở giai đoạn năm nhất và năm hai, SV nên được tiếp cận với các hoạt động truyền cảm hứng như gặp gỡ hình mẫu doanh nhân thành công, tham dự seminar với diễn giả là cựu SV khởi nghiệp, các workshop khai phá động lực nội tại, cũng như các chương trình giáo dục giá trị nền tảng về TDKN. Trong giai đoạn này mục tiêu chính là đánh thức tiềm năng, giúp SV hình dung sự hấp dẫn, ý nghĩa và những lợi ích của hành trình khởi nghiệp, từ đó định hình thái độ tích cực và nuôi dưỡng ước mơ lập nghiệp.

Đến năm ba và năm tư, khi SV đã có nhận thức cơ bản về giá trị khởi nghiệp và thái độ tích cực, chương trình cần chuyển trọng tâm sang phát triển mạnh năng lực NDCH và khả năng thực thi ý tưởng thông qua các hoạt động mang tính trải nghiệm thực tế. Các giải pháp nên được triển khai bao gồm: tham gia dự án khách hàng thật, thực tập tại DN khởi nghiệp, thi thiết kế giải pháp đổi mới sáng tạo, thực hiện dự án dịch vụ cộng đồng dưới góc độ kinh doanh, hoặc tham gia hackathon/ ươm tạo ý tưởng với sự đồng hành của cố vấn, doanh nhân thật.

Ngoài ra, SV được khuyến khích phản tư sau mỗi trải nghiệm để hiểu rõ cách các tình huống thực tế giúp củng cố cả TDKN lẫn NDCH, từ đó chủ động xây dựng kế hoạch phát triển bản thân phù hợp với hành trình khởi nghiệp tương lai. Sự tích lũy trải nghiệm

tăng dần này không chỉ giúp TDKN trở thành động lực bền vững mà còn biến NDCH thành kỹ năng trọng yếu để SV tự tin biến ý tưởng thành hành động. Việc phân tầng lộ trình như vậy đảm bảo mỗi SV, ở từng giai đoạn phát triển nhận thức, đều có môi trường và điều kiện phù hợp để hình thành thái độ, tích lũy kinh nghiệm thực tế và tối đa hóa tiềm năng khởi nghiệp.

5.2.3 Chú trọng phát triển vốn tâm lý cho SV

VTL cần được xem là nền tảng tâm lý thiết yếu để gia tăng GTCN và tạo ra động lực nội sinh bền vững cho SV trong hành trình khởi nghiệp. VTL gồm các yếu tố như tự tin, hy vọng, kiên cường và lạc quan - đây đều là các yếu tố đã được chứng minh có tác động tích cực đến cả GTCN lẫn YDKN. Để phát triển VTL một cách thực chất, các CSGDDH nên triển khai đa dạng các chương trình coaching/mentoring theo mô hình cá nhân hoá, trong đó SV được hướng dẫn xác lập mục tiêu nghề nghiệp, xây dựng niềm tin vào khả năng thành công, phát triển kỹ năng vượt qua thất bại, tái cấu trúc niềm tin hạn chế, và học cách kiên định với mục tiêu dài hạn bất chấp rủi ro hoặc thách thức. Ngoài ra, các hoạt động huấn luyện tập trung vào thực hành quản lý cảm xúc, kiểm soát căng thẳng, phát triển sự kiên cường và lạc quan trước nghịch cảnh nên được tích hợp thường xuyên trong chương trình giáo dục khởi nghiệp.

Thêm vào đó, cần hình thành các nhóm đồng đẳng hoặc cộng đồng SV khởi nghiệp theo mô hình cố vấn đồng đẳng, nơi SV có thể học hỏi lẫn nhau, chia sẻ trải nghiệm thực tế, thảo luận về thất bại và các chiến lược vượt khó, cũng như hỗ trợ nhau duy trì động lực. Sự tồn tại của các nhóm đồng đẳng sẽ giúp SV nhận được sự động viên, phản hồi tích cực, giảm cảm giác đơn độc và tăng cường cam kết hành động khởi nghiệp. Đặc biệt, việc kết nối các nhóm này với hệ thống cố vấn doanh nhân thực tiễn hoặc cựu SV thành công có thể tạo ra môi trường lan tỏa động lực, giúp SV không chỉ gia tăng VTL mà còn học hỏi các giá trị, kỹ năng và chiến lược thành công từ người đi trước, từ đó nâng cao chất lượng và xác suất hiện thực hóa YDKN.

5.2.4 Tổ chức các hoạt động trải nghiệm thực tiễn

Tác động của KNKN và NLST có khả năng được tăng cường khi được gắn với trải nghiệm thực tiễn và quá trình đánh giá giá trị- tức là khi kỹ năng và NLST không đơn thuần được rèn luyện qua các học phần độc lập, mà phải được lồng ghép vào các chuỗi hoạt động hướng tới giải quyết vấn đề thực tiễn, có tính cá nhân hóa, đồng thời tạo điều kiện cho SV liên tục tự phản tư và đánh giá giá trị cá nhân gắn với trải nghiệm khởi

nghiệp. Do đó, các chương trình đào tạo kỹ năng nên được thiết kế thành các module liên kết, trong đó mỗi hoạt động trải nghiệm kỹ năng đều đi kèm với giai đoạn phản hồi và soi chiếu lại GTCN.

Cụ thể, sau mỗi hoạt động rèn luyện kỹ năng như lập kế hoạch kinh doanh, xây dựng mô hình tài chính, phát triển ý tưởng sáng tạo, SV được yêu cầu ghi nhận nhật ký học tập, trả lời các bộ câu hỏi phản tư về giá trị cá nhân, tổ chức phiên thảo luận nhóm để chia sẻ cảm nhận về giá trị của việc khởi nghiệp đối với mục tiêu nghề nghiệp, niềm tin cá nhân, và sự phù hợp với kỳ vọng cuộc sống. Bên cạnh đó, nên tổ chức các buổi mentoring hoặc phản hồi cá nhân hóa từ giảng viên/ doanh nhân cố vấn, tập trung khai thác trải nghiệm thực tiễn và phản ánh về ý nghĩa thực sự mà SV cảm nhận được sau mỗi giai đoạn học kỹ năng hoặc sáng tạo.

Việc lồng ghép phản hồi về GTCN vào quá trình đào tạo kỹ năng không chỉ giúp SV nhận diện rõ hơn mối liên hệ giữa năng lực bản thân với giá trị nghề nghiệp, mà còn thúc đẩy họ chủ động điều chỉnh hướng phát triển, lựa chọn con đường phù hợp và nâng cao cam kết theo đuổi hành trình khởi nghiệp. Như vậy, KNKN và NLST sẽ không bị giới hạn trong phạm vi kỹ thuật hoặc học thuật đơn thuần, mà thực sự trở thành động lực thúc đẩy YDKN thông qua cơ chế nội hoá giá trị cá nhân và phản tư sâu về mục tiêu sống cũng như vai trò khởi nghiệp đối với bản thân SV.

Ngoài ra, kết quả MGA cho thấy một số hệ số đường dẫn khác biệt giữa nhóm có và chưa có tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp. Kết quả gợi ý rằng nội dung và mức độ hỗ trợ có thể được điều chỉnh theo kinh nghiệm tiếp xúc của SV; tuy nhiên, nghiên cứu không trực tiếp kiểm định tác động nhân quả của giáo dục khởi nghiệp và không đủ cơ sở để kết luận rằng việc bắt buộc một học phần sẽ làm tăng YDKN. Điều này cho thấy tiếp xúc với môi trường, trải nghiệm và hoạt động giáo dục khởi nghiệp là điều kiện cần thiết, đóng vai trò như chất xúc tác thúc đẩy chuyển hóa nguồn lực cá nhân thành động lực và ý định thực sự. Kết quả này chỉ ra rằng các CSGDĐH có thể tăng cường và đa dạng hóa cơ hội tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp. Việc triển khai học phần bắt buộc cần được cân nhắc trên cơ sở mục tiêu chương trình, điều kiện từng ngành và các bằng chứng đánh giá tác động độc lập.

Đồng thời, cần đa dạng hóa hình thức tiếp xúc: từ workshop chuyên đề, tuần lễ khởi nghiệp, trại hè đổi mới sáng tạo, mô hình học kỳ DN, chương trình ươm tạo ý tưởng - bảo đảm SV có cơ hội tiếp xúc nhiều lần, ở nhiều vai trò khác nhau (người học, thành

viên dự án, trưởng nhóm, người pitching ý tưởng, người trình bày thất bại/thành công). Nên cá thể hóa trải nghiệm cho SV từng nhóm ngành, kết nối mentor đa lĩnh vực và sử dụng công nghệ số để mở rộng phạm vi tiếp xúc (nền tảng kết nối SV - cố vấn trực tuyến, hackathon online, cộng đồng doanh nhân số...).

Các hoạt động tiếp xúc này không chỉ góp phần nâng cao nhận thức, tăng cường năng lực thực tiễn mà còn thúc đẩy mạnh mẽ sự phát triển của các yếu tố nội tại (GTCN, NDCH, KNKN, TDKN) và chuyển hóa thành YDKN vững chắc, lâu dài. Đây là cơ sở khoa học quan trọng để các nhà hoạch định chính sách giáo dục đại học đề xuất bổ sung, mở rộng quy mô, nâng chuẩn chất lượng và phổ cập hóa giáo dục khởi nghiệp như một thành tố bắt buộc trong chương trình đào tạo SV thời kỳ chuyển đổi số và đổi mới sáng tạo quốc gia.

5.2.5 Thiết kế chương trình giáo dục khởi nghiệp theo hướng cá thể hóa theo từng nhóm sinh viên

Kết quả phân tích đa nhóm cho thấy các mối quan hệ trong mô hình nghiên cứu không hoàn toàn đồng nhất giữa các nhóm SV. Tuy nhiên, xét trên ý nghĩa quản trị, các khác biệt cần được ưu tiên thảo luận không phải là tất cả các khác biệt thống kê, mà là những khác biệt có khả năng chuyển hóa trực tiếp thành giải pháp can thiệp của CSGDDH. Theo hướng này, chương trình giáo dục khởi nghiệp nên được thiết kế theo hướng phân tầng và cá thể hóa, tập trung vào ba tiêu chí trọng tâm: năm học, mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp và mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp.

Thứ nhất, CSGDDH cần thiết kế lộ trình giáo dục khởi nghiệp theo năm học. Đối với SV năm đầu, chương trình nên tập trung vào việc hình thành nhận thức nền tảng về khởi nghiệp, giúp SV hiểu khởi nghiệp như một lựa chọn nghề nghiệp có giá trị, đồng thời khơi gợi TDKN tích cực thông qua các chuyên đề định hướng nghề nghiệp, chia sẻ của doanh nhân trẻ, bài học từ các dự án khởi nghiệp gần gũi và các hoạt động khám phá bản thân. Đối với SV năm giữa, nội dung đào tạo cần chuyển mạnh sang phát triển KNKN, NLST và NDCH thông qua học qua dự án, mô phỏng kinh doanh, phân tích tình huống thị trường, làm việc nhóm liên ngành và giải quyết bài toán thực tiễn của DN hoặc cộng đồng. Đối với SV năm cuối, chương trình cần ưu tiên các hoạt động có tính chuyển hóa cao như cố vấn khởi nghiệp, ương tạo ý tưởng, thử nghiệm sản phẩm/dịch vụ, huấn luyện gọi vốn, kết nối nhà đầu tư và hỗ trợ thành lập dự án kinh doanh nhỏ. Cách tiếp cận này giúp giáo dục khởi nghiệp phù hợp hơn với tiến trình phát triển nhận

thức, năng lực và áp lực lựa chọn nghề nghiệp của SV.

Thứ hai, CSGDDH cần cá thể hóa chương trình theo mức độ am hiểu về hoạt động khởi nghiệp của SV. Với nhóm SV chưa biết hoặc chỉ biết căn bản về khởi nghiệp, chương trình nên tập trung vào phổ cập kiến thức nền tảng như tư duy doanh nhân, quy trình khởi nghiệp, mô hình kinh doanh, nhận diện khách hàng, quản trị rủi ro cơ bản và các điều kiện cần để bắt đầu một dự án kinh doanh. Mục tiêu của giai đoạn này là giúp SV giảm cảm giác xa lạ với khởi nghiệp và hình thành niềm tin rằng khởi nghiệp là một lựa chọn có thể học hỏi và chuẩn bị. Với nhóm SV có mức độ hiểu biết tương đối hoặc hiểu rõ, chương trình cần chuyển sang các hoạt động thực chiến hơn như kiểm chứng ý tưởng, nghiên cứu thị trường, thiết kế giá trị, xây dựng mô hình doanh thu, lập kế hoạch tài chính, pitching và tham gia vườn ươm khởi nghiệp. Bên cạnh đó, CSGDDH có thể sử dụng công cụ khảo sát đầu vào để phân loại mức độ am hiểu của SV, từ đó bố trí nội dung học tập và hoạt động hỗ trợ phù hợp với từng nhóm.

Thứ ba, CSGDDH cần mở rộng mức độ tiếp xúc của SV với giáo dục khởi nghiệp. Kết quả MGA cho thấy mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp là một điều kiện quan trọng giúp các yếu tố nội tại như KNKN, NDCH và TDKN chuyển hóa rõ hơn thành GTCN và YDKN. Vì vậy, giáo dục khởi nghiệp không nên chỉ giới hạn trong một học phần lý thuyết, mà cần được triển khai dưới nhiều hình thức như chuyên đề ngắn hạn, cuộc thi ý tưởng, câu lạc bộ khởi nghiệp, học kỳ DN, cố vấn doanh nhân, tham quan DN khởi nghiệp, dự án cộng đồng, hackathon và vườn ươm khởi nghiệp. Việc gia tăng tiếp xúc thực tế giúp SV hiểu rõ hơn giá trị, cơ hội và rủi ro của khởi nghiệp; từ đó làm cho GTCN trở nên cụ thể hơn và thúc đẩy YDKN một cách bền vững hơn.

Bên cạnh ba trọng tâm trên, các khác biệt theo giới tính, lĩnh vực đào tạo, loại hình CSGDDH và nền tảng gia đình có tự doanh/DN vẫn có giá trị tham khảo, nhưng nên được sử dụng như căn cứ bổ trợ thay vì trọng tâm chính của hàm ý quản trị. Đối với giới tính, CSGDDH cần bảo đảm cơ hội tiếp cận giáo dục khởi nghiệp công bằng, đồng thời tăng cường sự tự tin và năng lực quản trị rủi ro cho mọi nhóm SV. Đối với lĩnh vực đào tạo, chương trình cần được điều chỉnh theo đặc thù ngành: khối kinh doanh và quản trị có thể nhấn mạnh mô hình kinh doanh và ươm tạo; khối STEM và nông - lâm - ngư nghiệp cần gắn chuyên môn kỹ thuật với thương mại hóa ý tưởng; khối giáo dục, y tế, văn hóa và du lịch có thể phát triển các mô hình khởi nghiệp xã hội, đổi mới dịch vụ và tạo giá trị cộng đồng; khối tài chính - kế toán có thể tích hợp fintech, mô phỏng tài chính

và tư vấn kinh doanh nhỏ. Đối với loại hình CSGDDH, cả trường công lập và tư thục đều cần tăng cường kết nối DN, cố vấn, học qua dự án và hoạt động ươm tạo để giúp SV chuyển hóa năng lực cá nhân thành GTCN và YDKN.

Như vậy, hàm ý quản trị quan trọng nhất từ kết quả MGA là CSGDDH không nên áp dụng một chương trình giáo dục khởi nghiệp đồng nhất cho toàn bộ SV. Thay vào đó, cần xây dựng hệ thống giáo dục khởi nghiệp theo hướng phân tầng, cá thể hóa và giàu trải nghiệm, trong đó trọng tâm là thiết kế theo năm học, theo mức độ am hiểu khởi nghiệp và theo mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp. Cách tiếp cận này giúp tạo cơ sở thực tiễn rõ ràng để nâng cao GTCN và thúc đẩy YDKN của SV Việt Nam.

5.3 Đóng góp của đề tài

5.3.1 Đóng góp về mặt khoa học

Thứ nhất, Luận án bổ sung bằng chứng thực nghiệm về các yếu tố hình thành YDKN trong bối cảnh giáo dục đại học tại Việt Nam. Trên cơ sở dữ liệu khảo sát từ 649 SV tại một số CSGDDH, nghiên cứu kiểm định các mối quan hệ giữa NLST, KNKN, TDKN, NDCH, VTL, GTCN và YDKN. Kết quả cung cấp thêm bằng chứng về khả năng vận dụng các lập luận của TPB, EEM và SCCT để giải thích YDKN trong bối cảnh nghiên cứu. Tức là, nghiên cứu này bổ sung bằng chứng thực nghiệm trong một bối cảnh cụ thể, không phải xác lập tính phổ quát của mô hình đối với toàn bộ SV Việt Nam.

Thứ hai, Luận án kiểm định đồng thời một số yếu tố nội tại có bản chất khác nhau trong cùng một mô hình phân tích. Các yếu tố được lựa chọn phản ánh năng lực cá nhân gồm NLST, KNKN và NDCH; khuynh hướng đánh giá cá nhân gồm TDKN; nguồn lực tâm lý gồm VTL; và cơ chế đánh giá giá trị chủ quan gồm GTCN. Việc xem xét đồng thời các yếu tố này giúp so sánh tương đối các con đường qua đó năng lực, thái độ và nguồn lực tâm lý liên hệ với YDKN, thay vì phân tích riêng lẻ từng yếu tố. Đóng góp của mô hình nằm ở sự kết nối các nhóm yếu tố nội tại trong một khung kiểm định chung, mặc dù chưa bao quát đầy đủ toàn bộ các tiền tố của YDKN.

Thứ ba, Luận án làm rõ hơn vai trò của GTCN như một cơ chế đánh giá giá trị trong quá trình hình thành YDKN. Kết quả cho thấy GTCN có quan hệ trực tiếp với YDKN và truyền dẫn một phần tác động của các yếu tố nội tại đến YDKN. Theo bộ kết quả hiện tại, các tác động gián tiếp của NLST, KNKN, TDKN, NDCH và VTL qua GTCN đều có ý nghĩa thống kê, nhưng cường độ truyền dẫn khác nhau. Đặc biệt, GTCN giữ vai trò trung gian bổ sung tương đối yếu trong quan hệ giữa TDKN và YDKN, cho

thấy phần lớn tác động của TDKN vẫn diễn ra trực tiếp. Phát hiện này bổ sung một cách giải thích theo hướng đánh giá giá trị: các nguồn lực nội tại không chỉ liên hệ trực tiếp với YDKN mà còn có thể tác động thông qua cách SV đánh giá lợi ích, ý nghĩa và những chi phí - rủi ro gắn với lựa chọn khởi nghiệp.

Thứ tư, Luận án có đóng góp về điều chỉnh và kiểm định thang đo GTCN trong bối cảnh mẫu SV tại Việt Nam. Trên cơ sở thang đo của Wu & Li (2011), nghiên cứu điều chỉnh nội dung đo lường để phản ánh các giá trị cảm xúc, kinh tế, xã hội và tri thức, đồng thời xem xét các chi phí và rủi ro cảm nhận đối với khởi nghiệp. Quá trình điều chỉnh được thực hiện thông qua thẩm định chuyên gia, khảo sát sơ bộ và khảo sát chính thức. Vì vậy, đóng góp này nên được xem là sự điều chỉnh theo bối cảnh và cung cấp bằng chứng ban đầu về đặc tính đo lường của GTCN.

Tóm lại, đóng góp khoa học nổi bật của đề tài nằm ở việc xây dựng một khung lý thuyết tích hợp nhấn mạnh cơ chế đánh giá giá trị như cầu nối giữa năng lực nội tại và YDKN, qua đó mở rộng nền tảng lý thuyết về YDKN trong bối cảnh SV tại một nền kinh tế đang chuyển đổi.

5.3.2 Đóng góp về mặt thực tiễn

Về mặt thực tiễn, kết quả nghiên cứu cung cấp căn cứ tham khảo cho các CSGDDH, nhà quản lý chương trình đào tạo và đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp, đặc biệt đối với những cơ sở có đặc điểm người học và điều kiện triển khai tương đồng với phạm vi khảo sát. Các kết quả giúp nhận diện những yếu tố nội tại có liên hệ với YDKN, cơ chế truyền dẫn qua GTCN và một số khác biệt giữa các nhóm SV.

Thứ nhất, nghiên cứu cung cấp thêm bằng chứng thực nghiệm để định hướng chương trình giáo dục khởi nghiệp theo hướng lấy GTCN làm trung tâm. Kết quả nghiên cứu cho thấy GTCN có vai trò quan trọng trong việc hình thành YDKN và đóng vai trò trung gian trong quá trình chuyển hóa các yếu tố nội tại thành YDKN. Điều này hàm ý rằng các CSGDDH không nên chỉ tập trung vào truyền thụ kiến thức hoặc phát triển KNKN, mà cần giúp SV nhận diện rõ các giá trị mà khởi nghiệp có thể mang lại, bao gồm giá trị cảm xúc, giá trị kinh tế, giá trị xã hội, giá trị tri thức và rủi ro giá trị. Trên thực tiễn, nội dung này có thể được chuyển hóa thành các hoạt động như phân tích giá trị nghề nghiệp của khởi nghiệp, so sánh khởi nghiệp với các lựa chọn việc làm khác, đánh giá lợi ích - rủi ro của dự án khởi nghiệp và hướng dẫn SV quản trị rủi ro trong quá trình thử nghiệm ý tưởng.

Thứ hai, nghiên cứu cho thấy cần đổi mới giáo dục khởi nghiệp theo hướng phát triển năng lực hành động cho SV. Kết quả về KNKN gợi ý rằng việc hình thành YDKN không chỉ phụ thuộc vào việc SV biết về khởi nghiệp, mà còn phụ thuộc vào khả năng lập kế hoạch, nhận diện nguồn lực, tổ chức thực hiện ý tưởng, giao tiếp, giải quyết vấn đề và quản trị rủi ro. Do đó, các CSGDDH cần chuyển từ cách giảng dạy thiên về lý thuyết sang các mô hình học tập trải nghiệm như học qua dự án, mô phỏng kinh doanh, cuộc thi ý tưởng, cố vấn khởi nghiệp, thực tập tại DN khởi nghiệp và các hoạt động ươm tạo. Những hoạt động này giúp SV từng bước chuyển kiến thức thành năng lực thực hành, qua đó nâng cao GTCN và YDKN một cách thực chất hơn.

Thứ ba, kết quả nghiên cứu nhấn mạnh vai trò của NLST và NDCH trong quá trình hình thành YDKN. Về mặt thực tiễn, điều này cho thấy các chương trình giáo dục khởi nghiệp cần tăng cường những nội dung giúp SV phát hiện vấn đề, tạo sinh ý tưởng mới, phân tích nhu cầu khách hàng, đánh giá cơ hội thị trường và hình dung khả năng tạo giá trị từ cơ hội kinh doanh. Các hoạt động như hackathon, dự án liên ngành, học kỳ DN, khảo sát thị trường, nghiên cứu tình huống thực tế, giải quyết bài toán của DN và ươm tạo ý tưởng có thể giúp SV chuyển hóa NLST và NDCH thành GTCN và YDKN. Nhờ đó, SV không chỉ tích lũy kỹ năng, mà còn trực tiếp trải nghiệm quá trình nhận diện, phát triển và kiểm chứng cơ hội khởi nghiệp.

Thứ tư, nghiên cứu khẳng định vai trò của TDKN và VTL trong thúc đẩy YDKN của SV. Đối với TDKN, các CSGDDH cần xây dựng môi trường học tập khuyến khích tinh thần chủ động, tự chủ, sáng tạo và sẵn sàng thử nghiệm. Các buổi giao lưu với doanh nhân, cựu SV khởi nghiệp, chuyên gia đổi mới sáng tạo và các tình huống học tập từ thành công cũng như thất bại có thể giúp SV hình thành thái độ tích cực và thực tế hơn đối với khởi nghiệp. Đối với VTL, kết quả nghiên cứu cho thấy các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp cần tích hợp hoạt động phát triển nguồn lực tâm lý tích cực như tự tin, hy vọng, lạc quan và khả năng phục hồi trước thất bại. Điều này có thể được triển khai thông qua mentoring, coaching, mô phỏng tình huống thất bại, phản tư sau dự án, huấn luyện kỹ năng mềm và xây dựng cộng đồng học tập hỗ trợ lẫn nhau.

Thứ năm, nghiên cứu đưa ra hàm ý quản trị theo hướng phân tầng và cá thể hóa chương trình giáo dục khởi nghiệp. Kết quả phân tích đa nhóm cho thấy YDKN và cơ chế tác động của các yếu tố nội tại có thể khác nhau theo năm học, mức độ am hiểu về khởi nghiệp, mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp, lĩnh vực đào tạo và một số đặc

điểm bối cảnh khác. Vì vậy, các CSGDDH không nên áp dụng một chương trình khởi nghiệp đồng nhất cho toàn bộ SV. Thay vào đó, cần thiết kế lộ trình theo cấp độ phát triển: giai đoạn đầu tập trung vào nhận thức, thái độ và cảm hứng khởi nghiệp; giai đoạn giữa tập trung vào phát triển KNKN, NLST và NDCH; giai đoạn cuối tập trung vào trải nghiệm thực tế, cố vấn, kiểm chứng ý tưởng, ươm tạo và triển khai dự án. Cách tiếp cận này giúp tối ưu hóa nguồn lực đào tạo và tăng khả năng chuyển hóa YDKN thành hành động khởi nghiệp trong tương lai.

Thứ sáu, nghiên cứu cung cấp căn cứ cho các nhà quản lý và đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp trong việc thiết kế hệ sinh thái hỗ trợ theo hướng giảm thiểu rủi ro giá trị mà SV cảm nhận. Do khởi nghiệp của SV thường gắn với thiếu kinh nghiệm, thiếu vốn, thiếu quan hệ xã hội và nhiều bất định, các cơ chế như quỹ hỗ trợ thử nghiệm ý tưởng, cố vấn pháp lý - tài chính, không gian làm việc chung, kết nối DN, vườn ươm, hỗ trợ sở hữu trí tuệ và tư vấn thị trường có thể giúp giảm chi phí cơ hội và rủi ro cảm nhận. Trong bối cảnh chuyển đổi số, các CSGDDH và đơn vị hỗ trợ khởi nghiệp cũng cần chú trọng phát triển hạ tầng số, năng lực số và nền tảng kết nối trực tuyến nhằm mở rộng cơ hội tiếp cận nguồn lực khởi nghiệp cho nhiều nhóm SV.

Tóm lại, đóng góp thực tiễn của nghiên cứu thể hiện ở việc cung cấp cơ sở thực nghiệm để chuyển hoạt động giáo dục khởi nghiệp từ cách tiếp cận phong trào sang cách tiếp cận dựa trên giá trị, năng lực và trải nghiệm. Nghiên cứu gợi ý rằng muốn thúc đẩy YDKN của SV, các CSGDDH cần đồng thời nâng cao GTCN, phát triển KNKN, bồi dưỡng NLST, tăng cường NDCH, hình thành TDKN tích cực và củng cố VTL. Cách tiếp cận theo hướng giá trị - phân tầng - cá thể hóa này góp phần nâng cao hiệu quả đầu tư nguồn lực đào tạo, đồng thời tăng tính bền vững của các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp trong giáo dục đại học Việt Nam.

5.4 Hạn chế của đề tài và Hướng nghiên cứu tiếp theo

5.4.1 Hạn chế của đề tài

Thứ nhất, nghiên cứu sử dụng thiết kế cắt ngang, do đó chỉ giúp kiểm định các mối quan hệ nhân quả ở mức độ suy luận thống kê, chưa thể khẳng định chắc chắn tính nhân quả theo thời gian. Mặc dù mô hình cấu trúc cho thấy các yếu tố nội tại và GTCN có ảnh hưởng đến YDKN, song tiến trình chuyển hóa từ YDKN đến hành vi khởi nghiệp thực tế chưa được quan sát và kiểm định theo thiết kế dọc. Vì vậy, khoảng cách ý định-hành vi vẫn chưa được giải quyết đầy đủ trong phạm vi nghiên cứu này.

Thứ hai, dữ liệu được thu thập thông qua bảng hỏi tự báo cáo, do đó có thể chịu ảnh hưởng của sai lệch phương pháp chung (CMB). Mặc dù các kiểm định độ tin cậy và giá trị đo lường đã được thực hiện, bản chất tự đánh giá của các biến tâm lý như TDKN, VTL và GTCN vẫn có thể làm gia tăng rủi ro sai lệch nhận thức chủ quan.

Thứ ba, phạm vi mẫu nghiên cứu tập trung chủ yếu vào SV tại một số CSGDDH ở Việt Nam, do đó khả năng khái quát hóa kết quả sang các nhóm khác (như các tỉnh/thành khác hay SV đang theo học tại các trường cao đẳng) còn hạn chế. Ngoài ra, do nguồn lực nghiên cứu bị giới hạn nên tác giả chọn mẫu khảo sát theo phương pháp thuận tiện, phi xác suất. Điều này làm giảm tính đại diện tổng thể SV Việt Nam. Mặt khác, nghiên cứu này còn có hạn chế về khả năng khái quát hóa kết quả do phạm vi khảo sát tập trung chủ yếu tại một số địa phương có điều kiện kinh tế - xã hội và hệ sinh thái giáo dục tương đối phát triển, chẳng hạn như TP. Hồ Chí Minh, Đồng Nai và Cần Thơ. Đây là các khu vực có mật độ CSGDDH cao hơn, mức độ tiếp cận thông tin, chương trình giáo dục khởi nghiệp, hoạt động kết nối DN và cơ hội trải nghiệm thực tiễn thuận lợi hơn so với nhiều địa phương khác. Vì vậy, mẫu khảo sát có thể chưa phản ánh đầy đủ sự đa dạng của SV Việt Nam, đặc biệt là SV tại các vùng khó khăn, vùng sâu, vùng xa, khu vực miền núi, Tây Nguyên, Tây Bắc, duyên hải miền Trung hoặc các địa phương có điều kiện tiếp cận nguồn lực khởi nghiệp còn hạn chế. Do vậy, hạn chế này có thể ảnh hưởng đến mức độ khái quát hóa của kết quả nghiên cứu bởi vì YDKN và các yếu tố nội tại như KNKN, NLST, NDCH, VTL, TDKN và GTCN có thể chịu tác động bởi sự khác biệt về điều kiện kinh tế - xã hội, chất lượng hạ tầng giáo dục, mức độ tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp, cơ hội kết nối DN, nền tảng gia đình và văn hóa địa phương.

Thứ tư, mặc dù GTCN được cấu trúc hóa theo hướng đa chiều và có bổ sung thành phần “rủi ro giá trị”, nhưng việc đo lường vẫn dựa trên thang đo nhận thức chủ quan tại một thời điểm. Quá trình đánh giá giá trị của SV có thể biến động theo trải nghiệm thực tế, sự thay đổi thị trường lao động hoặc tác động của môi trường học tập.

Tóm lại, những hạn chế trên không làm giảm giá trị đóng góp của đề tài, nhưng cho thấy nhu cầu mở rộng nghiên cứu theo hướng thiết kế theo thời gian, mô hình đa cấp, kết hợp dữ liệu định tính sâu hoặc dữ liệu hành vi thực tế, nhằm củng cố và phát triển thêm các phát hiện đã đạt được.

5.4.2 Hướng nghiên cứu tiếp theo

Thứ nhất, cần triển khai nhiều nghiên cứu theo thiết kế dọc nhằm kiểm định tiến

trình chuyển hóa từ YDKN đến hành vi khởi nghiệp thực tế. Việc theo dõi SV qua nhiều thời điểm (trước - trong - sau khi tốt nghiệp) sẽ giúp làm rõ cơ chế duy trì, suy giảm hoặc củng cố YDKN, đồng thời giải thích khoảng cách ý định-hành vi. Thiết kế này cũng giúp đánh giá sự biến động của GTCN theo trải nghiệm thực tế và thay đổi bối cảnh kinh tế - xã hội.

Thứ hai, nhiều nghiên cứu tương lai có thể mở rộng mô hình theo hướng đa cấp, tích hợp đồng thời yếu tố cá nhân và yếu tố hệ sinh thái ở cấp tổ chức/khu vực. Việc đưa vào các biến như mức độ phát triển hệ sinh thái khởi nghiệp địa phương, chính sách hỗ trợ, hạ tầng số, chất lượng chương trình đào tạo hoặc mạng lưới DN sẽ giúp kiểm định tác động tương tác giữa yếu tố nội tại và môi trường thể chế, qua đó nâng cao khả năng giải thích tính phân hóa của YDKN.

Thứ ba, cần mở rộng mô hình theo hướng tích hợp năng lực số và khởi nghiệp số như là các cấu trúc độc lập hoặc biến điều tiết. Trong bối cảnh chuyển đổi số và trí tuệ nhân tạo ngày càng chi phối hoạt động kinh doanh, việc kiểm định vai trò của năng lực số, mức độ sẵn sàng công nghệ và khả năng khai thác nền tảng số sẽ giúp làm rõ hơn cơ chế hình thành YDKN của thể hệ SV trong môi trường số.

Thứ tư, nghiên cứu tiếp theo có thể khai thác sâu hơn cấu trúc GTCN bằng cách phân tích vai trò tương đối của từng thành phần (giá trị cảm xúc, kinh tế, xã hội, tri thức, rủi ro giá trị) trong từng nhóm SV hoặc từng lĩnh vực đào tạo. Đồng thời, việc kiểm định tính bất biến đo lường giữa các nhóm văn hóa, vùng miền hoặc quốc gia sẽ góp phần chuẩn hóa thang đo GTCN và gia tăng khả năng so sánh quốc tế.

Thứ năm, có thể áp dụng phương pháp hỗn hợp, kết hợp khảo sát định lượng với phỏng vấn sâu hoặc nghiên cứu trường hợp nhằm làm rõ hơn quá trình ra quyết định của SV khi cân nhắc khởi nghiệp. Cách tiếp cận này sẽ giúp giải thích sâu sắc hơn động lực giá trị, nỗi sợ rủi ro và sự thay đổi nhận thức theo thời gian - những yếu tố khó nắm bắt hoàn toàn qua thang đo định lượng.

Thứ sáu, cần mở rộng phạm vi đối tượng nghiên cứu sang các nhóm khác như SV sau đại học, SV bậc cao đẳng, người lao động trẻ, hoặc các cá nhân đã khởi nghiệp ở giai đoạn sớm để kiểm định tính ổn định và khả năng khái quát của mô hình. So sánh giữa SV Việt Nam và SV ở các quốc gia có mức phát triển hệ sinh thái khác nhau cũng sẽ cung cấp bằng chứng quan trọng về tính bối cảnh hóa của mô hình. Đặc biệt, nghiên cứu tiếp theo nên áp dụng phương pháp lấy mẫu xác suất phân tầng nhiều giai đoạn. Cụ

thể, trước hết, tổng thể SV được phân tầng theo vùng địa lý và loại hình cơ sở đào tạo; tiếp theo, chọn ngẫu nhiên các trường trong từng tầng; sau đó, trong mỗi trường, tiếp tục chọn ngẫu nhiên SV theo năm học, khối ngành và giới tính. Thiết kế này giúp mẫu phản ánh tốt hơn cấu trúc của tổng thể SV đại học ở Việt Nam, từ đó nâng cao tính đại diện và khả năng suy rộng của kết quả nghiên cứu. Ngoài ra, các nghiên cứu tiếp theo nên mở rộng phạm vi khảo sát sang nhiều vùng miền và loại hình địa phương khác nhau, đặc biệt là các khu vực có điều kiện kinh tế - xã hội còn khó khăn hoặc hệ sinh thái khởi nghiệp chưa phát triển mạnh. Việc sử dụng phương pháp chọn mẫu xác suất, chọn mẫu phân tầng theo vùng miền, loại hình CSGDĐH, ngành học và điều kiện kinh tế - xã hội sẽ giúp tăng tính đại diện của mẫu, đồng thời giúp so sánh sâu hơn về sự khác biệt trong cơ chế hình thành YDKN giữa các nhóm SV ở các bối cảnh khác nhau.

Tóm lại, các hướng nghiên cứu tiếp theo nên tập trung vào ba trục mở rộng chính: (i) theo thời gian, (ii) theo cấp độ hệ sinh thái, và (iii) theo bối cảnh số và so sánh quốc tế. Việc phát triển theo các hướng này sẽ góp phần hoàn thiện và nâng cao tính khái quát của khung lý thuyết về các yếu tố nội tại và GTCN trong giải thích YDKN.

Tóm tắt Chương 5

Chương 5 tổng hợp các kết quả nghiên cứu và khẳng định rằng YDKN của SV Việt Nam được hình thành thông qua sự tương tác giữa năng lực cá nhân (NLST, NDCH, KNKN), nguồn lực tâm lý (VTL) và quá trình đánh giá giá trị (GTCN). Trong đó, GTCN được xác nhận là cơ chế trung gian trung tâm, chuyển hóa các yếu tố nội tại thành YDKN, qua đó giải quyết trực tiếp khoảng trống về vai trò của cấu trúc giá trị trong nghiên cứu YDKN. Nghiên cứu cũng làm rõ cơ chế vi mô hình thành YDKN và chỉ ra sự khác biệt theo năm học, mức độ am hiểu, lĩnh vực đào tạo và bối cảnh gia đình, góp phần bối cảnh hóa mô hình trong điều kiện Việt Nam. Về mặt khoa học, đề tài đóng góp ở việc định vị tiếp cận theo hướng “giá trị-động cơ” và xây dựng mô hình tích hợp nhiều yếu tố nội tại. Về thực tiễn, kết quả cung cấp căn cứ cho thiết kế chương trình giáo dục khởi nghiệp theo hướng phân tầng, cá thể hóa và tăng cường trải nghiệm giá trị thực chất. Chương này đồng thời nêu các hạn chế về thiết kế nghiên cứu và đề xuất hướng mở rộng theo thiết kế dọc và mô hình đa cấp trong tương lai.

DANH MỤC CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ

1. Huỳnh Thúc Hiếu, Nguyễn Thanh Lâm (2026), Phát triển thang đo giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp của SV đại học tại Việt Nam, *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế - Tài chính (Online)*, số 203, <https://nghiencuu.tapchikinhtetaichinh.vn/phat-trien-thang-do-gia-tri-cam-nhan-doi-voi-khoi-nghiep-cua-sinh-vien-dai-hoc-tai-viet-nam-149488.html>
2. Huỳnh Thúc Hiếu, Nguyễn Thanh Lâm (2026), Tác động của các yếu tố nội tại đến ý định khởi nghiệp: Kết quả nghiên cứu sơ bộ từ SV đại học Việt Nam, *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế - Tài chính (Online)*, số 204, <https://nghiencuu.tapchikinhtetaichinh.vn/tac-dong-cua-cac-yeu-to-noi-tai-den-y-dinh-khoi-nghiep-ket-qua-nghien-cuu-so-bo-tu-sinh-vien-dai-hoc-viet-nam-149862.html>.
3. Huỳnh Thúc Hiếu, Nguyễn Thanh Lâm (2026), Tác động của các yếu tố nội tại đến ý định khởi nghiệp: Kết quả nghiên cứu sơ bộ từ SV đại học Việt Nam, *Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế - Tài chính (Online)*, số 301, <https://nghiencuu.tapchikinhtetaichinh.vn/tac-dong-cua-gia-tri-cam-nhan-va-dong-co-vi-tha-den-y-dinh-khoi-nghiep-truong-hop-cac-sinh-vien-tai-dong-nai-150695.html>

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Abbas, S., Techato, K., Chiang Hsieh, L.-H., & Sadeq, A. M. (2024). Integrating relational values in social acceptance of photovoltaic energy storage systems: A consumers' perspective assessment using structural equation modeling. *Energy*, 297, 132092. DOI: 10.1016/j.energy.2024.132092
- Abdelfattah, F., Al Halbusi, H., & Al-Brwani, R. M. (2022). Influence of self-perceived creativity and social media use in predicting e-entrepreneurial intention. *International Journal of Innovation Studies*, 6(2), 85-96. DOI: 10.1016/j.ijis.2022.04.003
- Abele, A. E., Ellemers, N., Fiske, S. T., & Yzerbyt, V. (2021). Navigating the social world: Toward an integrated framework for evaluating self, individuals, and groups. *Psychological Review*, 128(2), 290-314. DOI: 10.1037/rev0000262
- Abrahamse, W. (2019). Understanding the drivers of human behaviour. In W. Abrahamse (Ed.), *Encouraging pro-environmental behaviour: What works, what doesn't, and why* (pp. 11-25). Academic Press. DOI: 10.1016/B978-0-12-811359-2.00002-0
- Abuzaid, A. N. (2024). The moderating effect of entrepreneurial skills on the relationship between self-efficacy and entrepreneurial intention of business schools students: Insight from Jordan. *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*, 10(2), 251-265. DOI: 10.1177/23939575231192795
- Adamus, M., Čavojová, V., & Šrol, J. (2021). The impact of stereotyped perceptions of entrepreneurship and gender-role orientation on Slovak women's entrepreneurial intentions. *Gender in Management*. DOI: 10.1108/GM-06-2020-0179
- Ahmed, I. (2022). Linking self-efficacy, entrepreneurial fit, family support, and entrepreneurial intentions: An explanatory mechanism. *Frontiers in Psychology*, 13, Article 959444. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.959444
- Ahmed, T., Klobas, J. E., Chandran, V. G. R., & Sergi, B. S. (2025). How perceived contextual barriers for entrepreneurship reduce entrepreneurial intentions: A TPB study. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 21(1), 1-27. DOI: 10.1007/s11365-024-01047-4
- Aissaoui, N., Ayari, Z., & Smiti, A. (2026). Causal forest estimation of heterogeneous effects of digital technologies on the national entrepreneurial process in emerging

- and developing countries. *Technology in Society*, 85, Article 103208. DOI: 10.1016/j.techsoc.2025.103208
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. DOI: 10.1016/0749-5978(91)90020-T
- Aka, K. G., & Enagogo, C. A. (2025). University support and entrepreneurial intention: Does a dedicated entrepreneurship course matter? *The International Journal of Management Education*, 23(1), 101273. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101273
- Akhtar, A., Sullivan, P., Alam, Y., & Locke, A. (2024). Using hybrid qualitative analysis to explore lived experience of motherhood and postnatal depression: A thematic-dialogical approach. *Methods in Psychology*. DOI: 10.1016/j.metip.2024.100161
- Akinlolu, M., Omotayo, T., Ebohon, O. J., & Ekundayo, D. (2023). An analysis of the mediational effect of socio-cultural factors on student's career choice outcomes in the built environment: Applying the socio-cognitive career theory. *Education Sciences*, 13(10), Article 1035. DOI: 10.3390/educsci13101035
- Akosah-Twumasi, P., Emeto, T. I., Lindsay, D., & Malau-Aduli, B. S. (2018). A systematic review of factors that influence youths career choices—the role of culture. *Frontiers in Education*. DOI: 10.3389/feduc.2018.00058
- Al Issa, H.-E., Thai, M. T. T., & Nguyen, H. (2024). A systematic mapping of social entrepreneurship education: A call for increased collaboration, ethics, and research frameworks. *The International Journal of Management Education*, 22(2), 101025. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101025
- Alakaleek, W., Harb, Y., Harb, A. A., & Al Shishany, A. (2023). The impact of entrepreneurship education: A study of entrepreneurial outcomes. *The International Journal of Management Education*, 21(3), 100800. DOI: 10.1016/j.ijme.2023.100800
- Albatran, A. A., & Atikbay, T. (2025). Entrepreneurship education in fragile contexts: Bridging the intention-action gap through psychological and contextual pathways. *Sustainability*. DOI: 10.3390/su17167447
- Aldaaja, Y., Maamari, B. E., Islam, M. A., & Fenyves, V. (2025). Exploring the role of university, environmental, and government support in shaping students' entrepreneurial attitudes and intentions: Evidence from Saudi Arabia. *Educational Process*:

International Journal. DOI: 10.22521/edupij.2025.16.203

- Al-Ghazali, B. M., & Afsar, B. (2021). Narcissism and entrepreneurial intentions: The roles of entrepreneurial self-efficacy and environmental complexity. *Journal of High Technology Management Research*, 32(1), 100395. DOI: 10.1016/j.hitech.2020.100395
- Al-Ghazali, B. M., Shah, S. H. A., & Sohail, M. S. (2022). The role of five big personality traits and entrepreneurial mindset on entrepreneurial intentions among university students in Saudi Arabia. *Frontiers in Psychology*, 13, Article 964875. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.964875
- Al-Jubari, I., Mosbah, A., & Talib, Z. (2019). Do intrinsic and extrinsic motivation relate to entrepreneurial intention differently? A self-determination theory perspective. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 25(3), 1-15.
- Al-Mamary, Y. H., Abubakar, A. AA., & Jazim, F. (2025). Towards sustainable digital entrepreneurship: The mediating role of entrepreneurial self-efficacy and the moderating influence of social support. *Sustainability*, 17(23), 10499. DOI: 10.3390/su172310499
- Almeida, D. C., Afonso, P., Pinto Ferreira, L. P., & Soares, A. M. (2026). Exploring the longitudinal impact of entrepreneurial education on entrepreneurial competences and intentions: Evidence of an asymmetric polarization effect. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101291
- Aloulou, W. J. (2022). The influence of institutional context on entrepreneurial intention: Evidence from the Saudi young community. *Journal of Enterprising Communities*. DOI: 10.1108/JEC-02-2021-0019
- Al-Qadasi, N., Zhang, G., Al-Awlaqi, M. A., & Aamer, A. (2023). Factors influencing entrepreneurial intention of university students in Yemen: The mediating role of entrepreneurial self-efficacy. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2023.1111934
- Altinay, L., Kromidha, E., Nurmagambetova, A., & Kinali Madanoglu, G. K. (2022). A social cognition perspective on entrepreneurial personality traits and intentions to start a business: Does creativity matter? *Management Decision*. DOI: 10.1108/MD-

- Alvarez, S. A., & Busenitz, L. W. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of Management*, 27(6), 755-775. DOI: 10.1016/S0149-2063(01)00122-2
- Alvedalen, J., & Boschma, R. (2017). A critical review of entrepreneurial ecosystems research: Towards a future research agenda. *European Planning Studies*. DOI: 10.1080/09654313.2017.1299694
- Alyafei, N. A. S. A. (2026). Impact of the Big Five personality traits on entrepreneurial intentions among Qatar University students. *Dirasat: Human and Social Sciences*. DOI: 10.35516/Hum.2025.8378
- Amin, N. U., Kiani, A., Ahmad, N., & Weng, Q. (2025). Motivation by role models: Do they inspire or discourage us? Investigating the link between role models and entrepreneurial career intentions. *International Journal of Management Education*, 23(1), 101090. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101090
- Anaba, O. A., Asunka, B. A., Ayamba, E. C., & Adongo, B. (2025). Analysing the influence of entrepreneurship on entrepreneurship intention: A moderating effect of atychiphobia (fear of failure). *International Journal of Management and Enterprise Development*. DOI: 10.1504/IJMED.2025.148963
- Anastasiadou, S., & Zirinoglou, P. (2024). L'Analyse factorielle des correspondances reveal students' attitudes toward entrepreneurship. In *Real-world tools and scenarios for entrepreneurship exploration* (pp. 67-84). IGI Global. DOI: 10.4018/979-8-3693-3100-2.ch004
- Anders, A. D., & Speltz, E. D. (2025). Developing generative AI literacies through self-regulated learning: A human-centered approach. *Computers and Education: Artificial Intelligence*, 9, Article 100482. DOI: 10.1016/j.caeai.2025.100482
- Anjum, T., Diaz Tautiva, J. A., Zaheer, M. A., & Heidler, P. (2024). Entrepreneurial intentions: Entrepreneurship education programs, cognitive motivational factors of planned behavior, and business incubation centers. *Education Sciences*, 14(9), Article 983. DOI: 10.3390/educsci14090983
- Anselme, P., & Hidi, S. E. (2024). Acquiring competence from both extrinsic and

- intrinsic rewards. *Learning and Instruction*, 91,101939. DOI: 10.1016/j.learninstruc.2024.101939
- Anton, A. S., & Paul Mansingh, J. P. (2026). State of the art in entrepreneurial intention research: Contemporary research and future research directions. *International Journal of Process Management and Benchmarking*. Advance online publication. DOI: 10.1504/IJPMB.2026.151149
- Anton, S., & Paul Mansingh, P. (2025). Entrepreneurial self-efficacy among students: A bibliometric mapping and topic modelling approach. *Entrepreneurship Education*. DOI: 10.1007/s41959-025-00138-9
- Anwar, I., Thoudam, P., & Saleem, I. (2022). Role of entrepreneurial education in shaping entrepreneurial intention among university students: Testing the hypotheses using mediation and moderation approach. *Journal of Education for Business*, 97(4), 223-233. DOI: 10.1080/08832323.2021.1883502
- Arias, M., & Flad, M. (2025). Exploring the factors influencing entrepreneurial intentions of engineering students: A comparative study. *International Journal of Engineering Pedagogy*, 15(1), 45-60. DOI: 10.3991/ijep.v15i1.48543
- Ariella, Y., Hongdiyanto, C., Hartono, W., & Ongkowijoyo, G. (2023). The impact of entrepreneurial education, mindset, and creativity on entrepreneurial intention: Mediating role of entrepreneurial self-efficacy of students in Indonesia. In *Proceedings of SPIE - The International Society for Optical Engineering*. DOI: 10.1117/12.3012049
- Arshad, M., Farooq, M., Atif, M., & Farooq, O. (2021). A motivational theory perspective on entrepreneurial intentions: A gender comparative study. *Gender in Management*. DOI: 10.1108/GM-12-2019-0253
- Arshi, T. A., & Wallis, J. (2024). Entrepreneurial values and circular economy adoption: A cross-laged SEM-based machine learning study. *Entrepreneurial Business and Economics Review*. DOI: 10.15678/EBER.2024.120210
- Aslan, M., Indiran, L., Vivekananth, S., & Quanzhen, B. (2025). Factors influencing entrepreneurial intention: A cross-country comparison of five countries. *Studies in Higher Education*. Advance online publication. DOI: 10.1080/03075079.2025.

- Astiana, M., Malinda, M., Nurbasari, A., & Margaretha, M. (2022). Entrepreneurship education increases entrepreneurial intention among undergraduate students. *European Journal of Educational Research*. DOI: 10.12973/eu-jer.11.2.995
- Atalay, I., & Tanova, C. (2022). Opportunity entrepreneurship and subjective wellbeing: The role of psychological functioning. Does individualism change this relationship? *Applied Research in Quality of Life*, 17(3), 1435-1458. DOI: 10.1007/s11482-021-09962-2
- Audretsch, D. B., Belitski, M., Caiazza, R., Menter, M., & c.s. (2023). Entrepreneurial growth, value creation and new technologies. *Journal of Technology Transfer*. DOI: 10.1007/s10961-023-10034-w
- Audretsch, D. B., Cunningham, J. A., Kuratko, D. F., Lehmann, E. E., & Menter, M. (2019). Entrepreneurial ecosystems: Economic, technological, and societal impacts. *The Journal of Technology Transfer*, 44, 313-325. DOI: 10.1007/s10961-018-9690-4.
- Baber, H., Bhardwaj, S., & Chopra, R. (2025). Entrepreneurial intentions and actual behavior. In *International encyclopedia of business management*. DOI: 10.1016/B978-0-443-13701-3.00193-6
- Bachmann, N., Rose, R., Maul, V., & Hölzle, K. (2024). What makes for future entrepreneurs? The role of digital competencies for entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*. DOI: 10.1016/j.jbusres.2023.114481
- Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J. O. (2014). The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta-analytic review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 217-254. DOI: 10.1111/etap.12095
- Bagozzi, R. P., & Foxall, G. R. (1996). Construct validation of a measure of adaptive-innovative cognitive styles in consumption. *International Journal of Research in Marketing*, 13(3), 201-213. DOI: 10.1016/0167-8116(96)00010-9
- Bagozzi, R. P., & Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74-94. DOI: 10.1007/BF02723327
- Baig, P., Montoya-Martinez, E., Belitski, M., & Godley, A. (2025). Introduction. In

- Contributions to Management Science*. DOI: 10.1007/978-3-031-96169-4_1
- Balgiu, B. A., Cotoară, D. M., & Simionescu-Panait, A. (2024). Validation of the Internet entrepreneurial self-efficacy scale among Romanian technical students. *PLOS ONE*. DOI: 10.1371/journal.pone.0312929
- Baluku, M. M., Kikooma, J. F., & Kibanja, G. M. (2016). Psychological capital and the startup capital-entrepreneurial success relationship. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 28(1), 27-54. DOI: 10.1080/08276331.2015.1132512
- Baluku, M. M., Kikooma, J. F., & Otto, K. (2018). Positive mindset and entrepreneurial outcomes: The magical contributions of psychological resources and autonomy. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 30(4), 323-345. DOI: 10.1080/08276331.2018.1459017
- Bandura, A. (1986). Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. Prentice-Hall.
- Barach, M. A., & Rider, C. I. (2023). Discovery, discernment, and exploitation: Entrepreneurial mechanisms at the nexus of individual and opportunity. *Strategic Management Journal*. DOI: 10.1002/smj.3528
- Barba-Sánchez, V., Mitre-Aranda, M., & del Brío-González, J. (2022). The entrepreneurial intention of university students: An environmental perspective. *European Research on Management and Business Economics*, 28(2), Article 100184. DOI: 10.1016/j.iemeen.2021.100184
- Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261-292. DOI: 10.1162/003355301556400
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. DOI: 10.1177/014920639101700108
- Baron, R. A. (2006). Opportunity recognition as pattern recognition: How entrepreneurs “connect the dots” to identify new business opportunities. *Academy of Management Perspectives*, 20(1), 104-119. DOI: 10.5465/AMP.2006.19873412
- Baron, R. A., Franklin, R. J., & Hmieleski, K. M. (2016). Why entrepreneurs often experience low, not high, levels of stress: The joint effects of selection and

- psychological capital. *Journal of Management*, 42(3), 742-768. DOI: 10.1177/0149206313495411
- Barrero, J. P., & Delgado-García, J. B. (2025). Cultural influences on the gender gap in entrepreneurship: Social hierarchy and tradition. *EuroMed Journal of Business*. DOI: 10.1108/EMJB-02-2025-0051
- Barrero, J. P., Delgado-García, J. B., & Pérez-Fernández, H. (2024). Training entrepreneurs in culturally diverse countries: Influence of social norms on entrepreneurial intention. *The International Journal of Management Education*, 22(2), Article 101059. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101059
- Barros, R.D., de Resende, L. M., & Pontes, J. (2025). Exploring creativity and innovation in organizational contexts: A systematic review and bibliometric analysis of key models and emerging opportunities. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. DOI: 10.1016/j.joitmc.2025.100526
- Batista-Canino, R. M., Santana-Hernández, L., & Medina-Brito, P. (2024). A holistic literature review on entrepreneurial intention: A scientometric approach. *Journal of Business Research*. DOI: 10.1016/j.jbusres.2023.114480
- Bayona-Oré, S. (2022). Competences for entrepreneurship in the COVID-19 context. *RISTI - Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologias de Informação*.
- Bazan, C. (2023). Factor analysis of the university environment and support system: A Bayesian approach. *SAGE Open*. DOI: 10.1177/21582440231218511
- Becker, J. M., Klein, K., & Wetzels, M. (2012). Hierarchical latent variable models in PLS-SEM: Guidelines for using reflective-formative type models. *Long Range Planning*, 45(5-6), 359-394. DOI: 10.1016/j.lrp.2012.10.001
- Belić, J., Đorđević, A., Nikitović, T., & Khaptsova, A. (2022). The diversity of value construal: A constructivist approach to the Schwartz theory of basic values. *Journal of Constructivist Psychology*. DOI: 10.1080/10720537.2021.1965510
- Ben Jabeur, S. B., Ballouk, H., Mefteh-Wali, S., & Omri, A. (2022). Forecasting the macrolevel determinants of entrepreneurial opportunities using artificial intelligence models. *Technological Forecasting and Social Change*, 176, 121353. DOI: 10.1016/j.techfore.2021.121353

- Ben, S., & Ali, M. B. B. (2026). Understanding undergraduate's entrepreneurial intentions: A review based on the theory of planned behavior. *Multidisciplinary Reviews*, 6, Article 2026262. DOI: 10.31893/multirev.2026262
- Bergner, S., Auburger, J., & Paleczek, D. (2023). The why and the how: A nexus on how opportunity, risk and personality affect entrepreneurial intention. *Journal of Small Business Management*, 61(4), 1881-1907. DOI: 10.1080/00472778. 2021.1934849
- Bergner, S., Palmer, C., Devaney, M., & Kruse, P. (2022). A framework for antecedents of social entrepreneurial intention: Empirical evidence and research agenda. *Frontiers in Psychology*, 13, Article 988851. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.988851
- Bernadó, E., & Bratzke, F. (2024). Revisiting EntreComp through a systematic literature review of entrepreneurial competences: Implications for entrepreneurship education and future research. *The International Journal of Management Education*, 22(3), 101010. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101010
- Bharti, K., Agarwal, R., Satsangi, A., & Rajwanshi, R. (2024). Analyzing the influence of university support and entrepreneurial culture on solar entrepreneurial intentions among Indian students. *The International Journal of Management Education*, 22(3), 100991. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.100991
- Bielińska-Kwapisz, A., Aytes, K., Bryant, S., & LaMeres, B. J. (2024). Entrepreneurial mindset and intentions for entrepreneurship and intrapreneurship in engineering and business students. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*. DOI: 10.1177/25151274241256313
- Biraglia, A., & Kadile, V. (2017). The role of entrepreneurial passion and creativity in developing entrepreneurial intentions: Insights from American homebrewers. *Journal of Small Business Management*, 55(1), 170-188. DOI: 10.1111/jsbm.12242
- Biswas, A., & Verma, R. K. (2022). Engine of entrepreneurial intentions: Revisiting personality traits with entrepreneurial education. *Benchmarking: An International Journal*, 29(5), 1534-1553. DOI: 10.1108/BIJ-11-2020-0607
- Bộ Giáo dục và Đào tạo (2025a). Chia sẻ kinh nghiệm triển khai Đề án hỗ trợ học sinh, SV khởi nghiệp. <https://moet.gov.vn/tintuc/Pages/tin-tong-hop.aspx?ItemID=10457>
- Bộ Giáo dục và Đào tạo (2025b). Sẵn sàng Ngày hội Khởi nghiệp Quốc gia của học

- sinh, SV lần thứ VII. <https://moet.gov.vn/giaoducquocdan/cong-tac-hoc-sinh-sinh-vien/Pages/tin-tuc.aspx?ItemID=10473>
- Bộ Giáo dục và Đào tạo (2025c). *Khai mạc Ngày hội khởi nghiệp quốc gia của học sinh, SV lần thứ VII*. Truy cập ngày 22/12/2025 tại <https://moet.gov.vn/tintuc/Pages/tin-tong-hop.aspx?ItemID=10483>
- Bộ Giáo dục và Đào tạo (2025d), Số liệu thống kê giáo dục đại học năm học 2023 - 2024, Truy cập ngày 22/12/2025 tại <https://moet.gov.vn/thong-ke/Pages/thong-ko-giao-duc-dai-hoc.aspx?ItemID=10555>
- Boateng, G. O., Neilands, T. B., Frongillo, E. A., Melgar-Quinonez, H. R., & Young, S. L. (2018). Best practices for developing and validating scales for health, social, and behavioral research: A primer. *Frontiers in Public Health*, 6, Article 149. DOI: 10.3389/fpubh.2018.00149
- Bonetto, E., Dezechache, G., Nugier, A., & Dambrun, M. (2021). Basic human values during the COVID-19 outbreak, perceived threat and their relationships with compliance with movement restrictions and social distancing. *PLOS ONE*, 16(6), e0253430. DOI: 10.1371/journal.pone.0253430
- Botha, M., & Taljaard, A. (2019). The bidirectional relationship between entrepreneurial intention and entrepreneurial competencies for nascent and existing entrepreneurs. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 22(1). DOI: 10.4102/sajems.v22i1.2230
- Botsaris, C., & Vamvaka, V. (2016). Attitude toward entrepreneurship: Structure, prediction from behavioral beliefs, and relation to entrepreneurial intention. *Journal of the Knowledge Economy*, 7(2), 433-460. DOI: 10.1007/s13132-014-0227-2
- Boucher, S., Cullen, M., & Calitz, A. P. (2024). Culture, entrepreneurial intention and entrepreneurial ecosystems: Evidence from Nelson Mandela Bay, South Africa. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 16(3), 549-570. DOI: 10.1108/JEEE-05-2022-0156
- Branca, E., Vanderstraeten, J., Slabbinck, H., & Maes, I. M. R. (2025). The impact of entrepreneurial education on key entrepreneurial competencies: A systematic review of learning strategies and tools. *The International Journal of Management*

- Education*, 23,101144. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101144
- Brás, G. R., Daniel, A., & Fernandes, C. (2024). The effect of proximal personality traits on entrepreneurial intention among higher education students. *International Journal of Innovation Science*. DOI: 10.1108/IJIS-10-2022-0198
- Brown, D. (2002). The role of work and cultural values in occupational choice, satisfaction, and success: A theoretical statement. *Journal of Counseling and Development*. DOI: 10.1002/j.1556-6678.2002.tb00165.x
- Brückner, K., Emberger-Klein, A., & Menrad, K. (2024). How do emotions influence healthy food choice? Investigating an extended framework of the social-cognitive theory. *British Food Journal*. DOI: 10.1108/BFJ-01-2024-0105
- Bryman, A. (2016). *Social Research Methods (5th ed.)*. London: Oxford University Press.
- Bui, H. N., Pham, D. K., Phan, T. T. H., & Tran, T. P. H. (2025a). Balancing confidence and aspiration: University supports and e-entrepreneurial intentions in Vietnam. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101271
- Bui, H. T., Le, T. T. T., Tran, A. K. T., Luu, T. T., & c.s. (2025b). Entrepreneurship education fostering entrepreneurial intentions: The serial mediation effect of resilience and opportunity recognition. *Journal of Education for Business*. DOI: 10.1080/08832323.2024.2449499
- Burleson, S. D., Major, D. A., Hu, X., & Shryock, K. J. (2021). Linking undergraduate professional identity development in engineering to major embeddedness and persistence. *Journal of Vocational Behavior*, 128, Article 103590. DOI: 10.1016/j.jvb.2021.103590
- Cáceres-Carrasco, F. R., Fernández-Serrano, J., & Jaén, I. (2025). The effect of personal values on both entrepreneurial intentions and new venture creation: A longitudinal analysis. *International Small Business Journal*, 43(1), 1-25. DOI: 10.1177/02662426251374956
- Caliendo, M., Kritikos, A. S., Rodríguez, D., & Stier, C. (2023). Self-efficacy and entrepreneurial performance of start-ups. *Small Business Economics*. DOI: 10.1007/s11187-022-00728-0

- Camelo-Ordaz, C., Diánez-González, J. P., Franco-Leal, N., & Ruíz-Navarro, J. (2020). Recognition of entrepreneurial opportunity using a socio-cognitive approach. *International Small Business Journal*, 38(7), 593-617. DOI: 10.1177/0266242620939843
- Campos, M. L.D., Moraes, G. H. S. M., & Spatti, A. C. (2021). Do university ecosystems impact students' entrepreneurial behavior? *BAR - Brazilian Administration Review*, 18(2), e200079. DOI: 10.1590/1807-7692bar2021200079
- Caputo, A., Nguyen, V. H. A., & Delladio, S. (2025). Risk-taking, knowledge, and mindset: Unpacking the antecedents of entrepreneurial intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*. DOI: 10.1007/s11365-024-01064-3
- Carpenter, A., & Wilson, R. (2022). A systematic review looking at the effect of entrepreneurship education on higher education student(s). *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2021.100541
- Carr, J. C., & Sequeira, J. M. (2007). Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: A theory of planned behavior approach. *Journal of Business Research*, 60(10), 1090-1098. DOI: 10.1016/j.jbusres.2006.12.016
- Ceci, G., Ancona, A., Iovanella, A., & Veglianti, E. (2026). Entrepreneurial and innovation ecosystems: A scoping review on the complexity of nested configurations. *Journal of Innovation and Knowledge*. DOI: 10.1016/j.jik.2026.100973
- Chadha, P., Upadhaya, G., & Devi, N. (2025). Exploring the nexus of personality traits, self-efficacy, and entrepreneurial intention: A study of university students. *The International Journal of Management Education*, 23, Article 101136. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101136
- Chang, Y.-Y., Sanchez-Loor, D. A., Hsieh, H.-C., & Chang, W.-S. (2023). How aging affects opportunity-necessity entrepreneurship: Demographic and perceptual view. *Australian Journal of Management*. DOI: 10.1177/03128962221101084
- Chang, Y.-Y., Wannamakok, W., & Kao, C.-P. (2022). Entrepreneurship education, academic major, and university students' social entrepreneurial intention: The perspective of planned behavior theory. *Studies in Higher Education*, 47(9), 1805-1820. DOI: 10.1080/03075079.2021.2021875
- Cheah, J.-H., Amaro, S., & Roldán, J. L. (2023). Multigroup analysis of more than two

- groups in PLS-SEM: A review, illustration, and recommendations. *Journal of Business Research*, 156, Article 113539. DOI: 10.1016/j.jbusres.2022.113539
- Chen, H.-X. (2024a). Exploring the influence of proactive personality on entrepreneurial intention: The mediating role of entrepreneurial attitude and moderating effect of perceived educational support among university students. *SAGE Open*, 14(1). DOI: 10.1177/21582440241233379
- Chen, J., Chen, Y., Ou, R., & Chen, Q. (2022). How to use artificial intelligence to improve entrepreneurial attitude in business simulation games: Implications from a quasi-experiment. *Frontiers in Psychology*, 13, 856085. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.856085
- Chen, P. (2024b). Entrepreneurship education and college students' entrepreneurial intention: Mediating role of creativity. *Social Behavior and Personality*. DOI: 10.2224/sbp.13702
- Chen, P.-C., Chan, W.-C., Hung, S.-W., & Lin, D.-Z. (2020). How entrepreneurs recognise entrepreneurial opportunity and its gaps: A cognitive theory perspective. *Technology Analysis & Strategic Management*, 32(8), 944-958. DOI: 10.1080/09537325.2019.1648790
- Chen, Y., Feng, X., Ali, S. K., & Zulnaidi, H. (2025). Assessment of positive psychological functioning among Chinese university students: Revision and psychometric properties of a psychological capital scale. *PLOS ONE*, 20(3), e0323731. DOI: 10.1371/journal.pone.0323731
- Chen, Y., Yu, C., Yuan, Y., & Shen, W. (2021). The influence of trust on creativity: A review. *Frontiers in Psychology*, 12, 706234. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.706234
- Chernozub, O. L. (2022). The two-component model of behavior factors: Do we need implicit factors for the theory of planned behavior? *Monitoring Obshchestvennogo Mneniya: Ekonomicheskie i Sotsial'nye Peremeny*. DOI: 10.14515/monitoring.2022.3.2125
- Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach for structural equation modeling. In G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research* (pp. 295-336). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

- Chotisarn, N., & Phuthong, T. (2026). Reducing gaps in digital entrepreneurship education: A systematic review of innovative learning strategies and their institutional impact. *The International Journal of Management Education*, 24, 101283. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101283
- Chu, C., Sun, B., Yang, H., & c.s. (2020). Emotional competence, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intention: A study based on China college students' social entrepreneurship project. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2020.547627
- Clark, L. A., & Watson, D. (1995). Constructing validity: Basic issues in objective scale development. *Psychological Assessment*, 7(3), 309-319. DOI: 10.1037/1040-3590.7.3.309
- Cochran, W.G. (1977) Sampling Techniques. 3rd Edition, John Wiley & Sons, New York.
- Coelho, G.L.D.H., Hanel, P. H. P., Johansen, M. K., & Maio, G. R. (2022). Mental representations of values and behaviors. *European Journal of Personality*, 36(3), 391-408. DOI: 10.1177/08902070211034385
- Cohen, J. (2013). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. Academic Press. DOI: 10.4324/9780203771587
- Contreras-Barraza, N., Espinosa-Cristia, J. F., Salazar-Sepúlveda, G., Vega-Muñoz, A., & Ariza-Montes, A. (2021). A scientometric systematic review of entrepreneurial wellbeing knowledge production. *Frontiers in Psychology*, 12, Article 641465. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.641465
- Coronel-Santos, C.-S., Jessica Alejandra, R.-R., Juan Carlos, R.-M., & Glasserman-Morales, G.-M. (2025). Explanatory model of the attitudinal process towards entrepreneurship: A systematic literature review approach. *International Journal of Management Education*, 23(1), 101152. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101152
- Corrons, A. C., & Tamajón, L. G. (2019). Analysis of the third-order structuring of Shalom Schwartz's theory of basic human values. *Heliyon*, 5(6), e01797. DOI: 10.1016/j.heliyon.2019.e01797
- Costa, S. F., Santos, S. C., Wach, D., & Caetano, A. (2018). Recognizing opportunities

- across campus: The effects of cognitive training and entrepreneurial passion on the business opportunity prototype. *Journal of Small Business Management*. DOI: 10.1111/jsbm.12348
- Croonen, E. P. M., Noseleit, F., & Wyrwich, M. (2022). Entrepreneurs' eudaimonic well-being: Multiple roads lead to Rome. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, 2022(1), 255. DOI: 10.5465/AMBPP.2022.255
- Croson, R., & Gneezy, U. (2009). Gender differences in preferences. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 448-474. DOI: 10.1257/jel.47.2.448
- Cục Thống kê (2025). Thông cáo báo chí về tình hình lao động, việc làm quý IV và năm 2024. Truy cập ngày 18/10/2025 tại <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2025/01/thong-cao-bao-chi-ve-tinh-hinh-lao-dong-viec-lam-quy-iv-va-nam-2024/>
- Curren, R. (2023). Social issues: A self-determination theory perspective. In R. M. Ryan (Ed.), *The Oxford handbook of self-determination theory*. Oxford University Press. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780197600047.013.54
- da Silva, W. A. M., Jucá, M. N., & da Torre Vieito, J. P. D. T. (2024). Startup valuation by venture capital investors. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 26(4), 4283. DOI: 10.7819/rbgn.v26i4.4283
- Darwita, R. R., Savitri, P. A., Khairinisa, S., Ramadhani, A., Adiatman, M., Maharani, D. A., & Do, T. T. (2024). Comparative analysis of stress level and coping strategies due to COVID-19 pandemics among dental students in Indonesia and Vietnam. *Heliyon*, 10(14), Article e34452. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e34452
- Das, S. S., Alat, P., & Sebastian, F. (2025). Psychological resources and mental health: Understanding academic engagement and performance of students in HEIs during COVID-19. *Acta Psychologica*, 250, 105416. DOI: 10.1016/j.actpsy.2025.105416
- Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 674-695. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2015.01.002
- de Aguirre, D. S. F. A., Lizote, S. A., & Guerra, M. C. (2021). Cognitive flexibility and entrepreneurial self-efficacy of the leaders of the young entrepreneurs' alliance and

- the Ibero-American federation of young entrepreneurs. *REGEPE Entrepreneurship and Small Business Journal*. DOI: 10.14211/regepe.e1964
- de Moortel, D., Vos, M., Spruyt, B., & Dóci, E. (2024). Psychological capital and social class: A capital approach to understanding positive psychological states and their role in explaining social inequalities. *PLOS ONE*, 19(3), e0310031. DOI: 10.1371/journal.pone.0310031
- del Conte, E., Tecuta, L., & Tomba, E. (2025). Personal values for sustainable eating: A preliminary investigation of a value-based planned behavior model. *Nutrients*, 17(13), Article 2224. DOI: 10.3390/nu17132224
- Deroy, X. (2023). Is the phenomenal difference of the entrepreneurial event opening on its repetition? In *The Oxford handbook of phenomenologies and organization studies*. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780192865755.013.23
- DeVellis, R. F. (2017). *Scale Development: Theory and Applications* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Diepolder, C. S., Weitzel, H., & Huwer, J. (2024). Exploring the impact of sustainable entrepreneurial role models on students' opportunity recognition for sustainable development in sustainable entrepreneurship education. *Sustainability*. DOI: 10.3390/su16041484
- Dirgatama, C. H. A. (2024). Exploratory and confirmatory factor analysis of digital entrepreneur skills. *Problems and Perspectives in Management*, 22(2). DOI: 10.21511/ppm.22(2).2024.23
- Do, A. D., Ha, D. L., Thi Tran, N. M., & Mai Vu, N. C. (2025). Proactive personality and career adaptability of accounting and auditing students undertaking international practice certificates integrated programs in Vietnam. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101234
- Doan Thi Thanh, T., & Le Hoai, V. (2023). Self-efficacy to entrepreneurship intention: Role of entrepreneurial passion and role models. *Journal of Eastern European and Central Asian Research*, 10(7). DOI: 10.15549/jecar.v10i7.1412
- Đoàn Thị Thu Trang (2018). Đánh giá những yếu tố ảnh hưởng tới ý định khởi nghiệp của SV Việt Nam: Nghiên cứu trường hợp SV khối ngành kỹ thuật. nghiên cứu này

- tiền sĩ Kinh tế, Trường Đại học Bách khoa Hà Nội.
- Dóci, E. (2024). Psychological capital. In C. L. Cooper & J. C. Quick (Eds.), *Elgar encyclopedia of organizational psychology*. Edward Elgar Publishing. DOI: 10.4337/9781803921761.00111
- Dóci, E., Spruyt, B., de Moortel, D., & Hofmans, J. (2023). In search of the social in psychological capital: Integrating psychological capital into a broader capital framework. *Review of General Psychology*, 27(3), 350-365. DOI: 10.1177/10892680231158791
- Dole, G., & Duxbury, L. (2025). Understanding and studying value as a duality. *Journal of Management History*. DOI: 10.1108/JMH-09-2023-0096
- Donaldson, C., Neck, H., & Linton, G. (2024). Fearful pathways to social entrepreneurship intention: A fuzzy-set qualitative content analysis. *The International Journal of Management Education*, 22(1), 100925. DOI: 10.1016/j.ijme.2023.100925
- Dopfer, K., Foster, J., & Potts, J. (2004). Micro-meso-macro. *Journal of Evolutionary Economics*, 14, 263-279. DOI: 10.1007/s00191-004-0193-0
- Douglas, E. J. (2013). Reconstructing entrepreneurial intentions to identify predisposition for growth. *Journal of Business Venturing*. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2012.07.005
- Duc, D. T. V., Dat, T. T., Linh, D. H., & Phong, B. X. (2024). Measuring the digital economy in Vietnam. *Telecommunications Policy*. DOI: 10.1016/j.telpol.2023.102683
- Dudášová, L., Vaculík, M., & Procházka, J. (2021). Psychological capital in work, clinical, and school psychology: A review. *Československá Psychologie*, 65(6), 558-575. DOI: 10.51561/cspych.65.6.558
- Duong, C. D. (2022). Entrepreneurial fear of failure and the attitude-intention-behavior gap in entrepreneurship: A moderated mediation model. *The International Journal of Management Education*, 20(3), 100707. DOI: 10.1016/j.ijme.2022.100707
- Duong, C. D. (2023a). A moderated mediation model of perceived barriers, entrepreneurial self-efficacy, intentions, and behaviors: A social cognitive career theory perspective. *Oeconomia Copernicana*. DOI: 10.24136/oc.2023.010

- Duong, C. D. (2023b). A serial mediation model of the linkage between entrepreneurial education, self-efficacy, attitudes and intentions: Does gender matter? *On the Horizon*, 31(2), 133-149. DOI: 10.1108/OTH-01-2023-0002
- Duong, C. D. (2025a). AI literacy and e-entrepreneurial intention: A serial mediation model of e-entrepreneurial self-efficacy and e-entrepreneurial identity aspiration. *International Journal of Information Management Data Insights*, 5(1), 100349. DOI: 10.1016/j.jjime.2025.100349
- Duong, C. D. (2025b). How AI-enabled drivers inspire sustainability-oriented entrepreneurial intentions: Unraveling the (in)congruent effects of perceived desirability and feasibility from the entrepreneurial event model perspective. *Sustainable Development*. DOI: 10.1002/sd.3461
- Duong, C. D. (2025c). What makes for digital entrepreneurs? The role of AI-related drivers for nascent digital start-up activities. *European Journal of Innovation Management*. DOI: 10.1108/EJIM-02-2024-0154
- Duong, C. D. (2025d). Balancing social and institutional support: A cross-cultural study of social entrepreneurial intentions in Vietnam and Poland. *Social Sciences & Humanities Open*. DOI: 10.1016/j.ssaho.2025.101789
- Duong, C. D., & Nguyen, T. H. (2024). How ChatGPT adoption stimulates digital entrepreneurship: A stimulus-organism-response perspective. *The International Journal of Management Education*, 22(3), 101019. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101019
- Duong, C. D., Ta, V. L., & Nguyen, T. H. (2025). How AI-related drivers stimulate digital social entrepreneurship: An integrated framework of entrepreneurial event model within stimulus-organism-response theory. *Digital Business*. DOI: 10.1016/j.digbus.2025.100142
- Eckhardt, J. T., & Shane, S. A. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of Management*. DOI: 10.1016/S0149-2063(02)00225-8
- Eliana Lizet, C.-C., Rios-Lama, R.-L., & Vargas-Merino, V.-M. (2024). Creativity and entrepreneurial intention in Peruvian university students. In *Proceedings of the LAC-CEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology*. DOI: 10.18687/LACCEI2024.1.1.1011

- Elnadi, M., & Gheith, M. H. (2021). Entrepreneurial ecosystem, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial intention in higher education: Evidence from Saudi Arabia. *The International Journal of Management Education*, 19(1), 100458. DOI: 10.1016/j.ijme.2021.100458
- Elouaourti, Z., & Ibourk, A. (2024). Financial technologies for all MENA citizens: Tackling barriers and promoting inclusion. *Regional Science Policy & Practice*, 16(6), Article 100019. DOI: 10.1016/j.rspp.2024.100019
- Enthoven, M. (2023). Unpacking opportunity recognition for sustainable entrepreneurship. In *De Gruyter handbook of sustainable entrepreneurship research*. DOI: 10.1515/9783110756159-010
- Ephrem, A. N., Namatovu, R., & Basalirwa, E. M. (2019). Perceived social norms, psychological capital and entrepreneurial intention among undergraduate students in Bukavu. *Education + Training*. DOI: 10.1108/ET-10-2018-0212
- Ermolaeva, M. V., & Lubovsky, D. V. (2021). Psychological capital of the organization in the context of resource and socio-psychological approaches. *Social Psychology and Society*, 12(4), 61-75. DOI: 10.17759/SPS.2020110405
- Esfandiar, K., & Hadinejad, A. (2025). A critical review of the theory of planned behaviour in tourism research. *Current Issues in Tourism*. DOI: 10.1080/13683500.2025.2522246
- Espinal, A., Rivera-García, M., & Mejía Rivera, K. (2024). Trends in entrepreneurial intention as an object of study: A bibliometric meta-analysis based on the theory of planned behavior (1993-2024). In *Proceedings of the 4th LACCEI International Multiconference on Entrepreneurship, Innovation and Regional Development (LEIRD 2024)*. DOI: 10.18687/LEIRD2024.1.1.512
- Ettis, S. A. (2022). How do personal values help to build generation Y's entrepreneurial intentions? The role of gender differences. *Gender in Management*, 37(5), 659-677. DOI: 10.1108/GM-02-2021-0035
- Failache, E., Fiori, N., Katzkowicz, N., Machado, A., & Méndez, L. (2025). Impact of COVID-19 on higher education for a developing country: Evidence from Uruguay. *International Journal of Educational Development*, 117, Article 103374. DOI:

10.1016/j.ijedudev.2025.103374

- Fan, J., Hu, J., & Wang, J. (2024). How entrepreneurship education affects college students' entrepreneurial intention: Samples from China. *Heliyon*, 10,e30776. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e30776
- Fayolle, A., & Gailly, B. (2015). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial attitudes and intention: Hysteresis and persistence. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 75-93. DOI: 10.1111/jsbm.12065
- Ferreira, J., Fernandes, C., & Veiga, P. M. (2025). Explainable artificial intelligence for predicting entrepreneurial intentions: A theory of planned behavior approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. Advance online publication. DOI: 10.1108/IJEBr-05-2025-0660
- Ferreira-Neto, M. N., de Carvalho Castro, J. L., de Sousa-Filho, J. M., & de Souza Lessa, B. (2023). The role of self-efficacy, entrepreneurial passion, and creativity in developing entrepreneurial intentions. *Frontiers in Psychology*, 14, Article 1134618. DOI: 10.3389/fpsyg.2023.1134618
- Fischer, C., & Neumann, O. (2024). Introduction to the special issue 'Towards a multi-level understanding of agile in government: Macro, meso and micro perspectives'. *Information Polity*, 29(2), 123-136. DOI: 10.3233/IP-249007
- Fisher, G., Josefy, M. A., & Neubert, E. (2024). Event-based entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2023.106366
- Fonseca-Ordúz, J. F., & Garavito-Hernández, Y. (2024). The decision to formalize a business: Bibliometric analysis of entrepreneurial intention and the informal economy. *Innovar*, 34(94), 1-18. DOI: 10.15446/innovar.v34n94.116816
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382-388. DOI: 10.2307/3150980
- Fourqoniah, F., Aransyah, M. F., & Riani, L. P. (2025). Thematic synthesis and future outlook in digital entrepreneurial education. *Electronic Journal of e-Learning*. DOI: 10.34190/ejel.23.3.3910
- Franczak, J., Lanivich, S. E., & Adomako, S. (2023). Filling institutional voids:

- Combinative effects of institutional shortcomings and gender on the alertness-opportunity recognition relationship. *Journal of Business Research*, 156,113444. DOI: 10.1016/j.jbusres.2022.113444
- Freitas, C., Franco, M., Gonçalves, F., & Almeida, A. (2025). Social-cultural influence on university graduates' entrepreneurial intention: Evidence from a Portuguese university. *Social Sciences & Humanities Open*, 12,101627. DOI: 10.1016/j.ssaho.2025.101627
- Gaglio, C. M., & Katz, J. A. (2001). The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness. *Small Business Economics*. DOI: 10.1023/A:1011132102464
- García-Rodríguez, F. J., Ruiz-Rosa, I., Gutiérrez-Taño, D., & Gil-Soto, E. (2022). Entrepreneurial intentions in the context of a collectivist economy: A comparison between Cuba and Spain. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 18(2), 855-873.
- García-Vidal, G., Guzmán-Vilar, L., Martínez-Vivar, R., & Pérez-Campdesuñer, R. (2025). Entrepreneurial leadership and collaborative resilience: How positive relational dynamics shape entrepreneurial cognition in emerging economies. *Administrative Sciences*, 15(11), 444. DOI: 10.3390/admsci15110444
- Garson, G. D. (2016). Partial least squares: Regression and structural equation models. Statistical Associates Publishers.
- Gebresilase, B. M., Zhang, C., Taddese, E. T., & Biramo, Y. B. (2025). The role of locus of control in shaping graduates' entrepreneurial intentions: The mediating role of self-efficacy. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2025.1664105
- George, N., Parida, V., Lahti, T., & Wincent, J. (2016). A systematic literature review of entrepreneurial opportunity recognition: Insights on influencing factors. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(2), 309-350. DOI: 10.1007/s11365-014-0347-y
- Ghamgui, N., & Soparnot, R. (2022). The nexus of individual and entrepreneurial opportunity: From an ontological dichotomy to a complex reconciliation. *Management International*. DOI: 10.7202/1088442ar

- Gieure, C., Benavides-Espinosa, M. D. M., & Roig-Dobón, S. (2019). Entrepreneurial intentions in an international university environment. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(8), 1605-1620. DOI: 10.1108/IJEBR-12-2018-0810
- Gieure, C., Benavides-Espinosa, M. D. M., & Roig-Dobón, S. (2020). The entrepreneurial process: The link between intentions and behavior. *Journal of Business Research*, 112, 541-548. DOI: 10.1016/j.jbusres.2019.11.088
- González-Serrano, M.H., Valantine, I., Matic, R., Milovanović, I., Sushko, R., & Calabuig, F. (2023). Determinants of entrepreneurial intentions in European sports science students: Towards the development of future sports entrepreneurs. *European Research on Management and Business Economics*, 29(3), Article 100229. DOI: 10.1016/j.iedeen.2023.100229
- Gorgievski, M. J., Stephan, U., Laguna, M., & Moriano, J. A. (2018). Predicting entrepreneurial career intentions: Values and the theory of planned behavior. *Journal of Career Assessment*. DOI: 10.1177/1069072717714541
- Goswami, M., & Goswami, A. K. (2023). A comprehensive examination of psychological capital research using bibliometric, TCCM and content analysis. *Benchmarking*. DOI: 10.1108/BIJ-10-2021-0586
- Graham, B., & Bonner, K. (2024). The role of institutions in early-stage entrepreneurship: An explainable artificial intelligence approach. *Journal of Business Research*, 172, 114567. DOI: 10.1016/j.jbusres.2024.114567
- Greven, A., Beule, T., Fischer-Kreer, D., & Brettel, M. (2024). Perceiving an entrepreneurial climate at universities: An inquiry into how academic entrepreneurs observe, use, and benefit from support mechanisms. *Research Policy*. DOI: 10.1016/j.respol.2023.104929
- Grünhut, Z., & Bodor, Á. (2022). Framing entrepreneurial actorness from a value-theoretical perspective: A comparative analysis of European specificities. *Geographia Polonica*, 95(3), 311-326. DOI: 10.7163/GPol.0238
- Gutierrez, C., Sloof, R., & Crilly, D. (2024). Time is not money! Temporal preferences for time investments and entry into entrepreneurship. *Organization Science*, 35(1),

210-229. DOI: 10.1287/orsc.2023.1681

- Gwadz, M., Cluesman, S. R., Freeman, R., & c.s. (2022). Advancing behavioral interventions for African American/Black and Latino persons living with HIV using a new conceptual model that integrates critical race theory, harm reduction, and self-determination theory: A qualitative exploratory study. *International Journal for Equity in Health*. DOI: 10.1186/s12939-022-01699-0
- Ha, T. T. K., Różycka-Tran, J., Jurek, P., & Hao, L. V. (2020). Vietnamese version of the Dual Filial Piety Scale: Preliminary validation in a student sample. *Health Psychology Report*. DOI: 10.5114/hpr.2020.95409
- Ha, T., Rodwell, D., & Senserrick, T. (2023). Exploring parental attachment, perceived social support, theory of planned behaviour and the safe driving of young people. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*. DOI: 10.1016/j.trf.2023.10.024
- Haarhaus, T., Strunk, G., & Liening, A. (2020). Assessing the complex dynamics of entrepreneurial ecosystems: A nonstationary approach. *Journal of Business Venturing Insights*. DOI: 10.1016/j.jbvi.2020.e00194
- Haengli, M., Hirschi, A., & Marciniak, J. (2025). Navigating transitions: A longitudinal exploration of career decision-making process dynamics in adolescents. *Journal of Vocational Behavior*, 159, Article 104125. DOI: 10.1016/j.jvb.2025.104125
- Hagger, M. S., & Hamilton, K. (2025). Progress on theory of planned behavior research: Advances in research synthesis and agenda for future research. *Journal of Behavioral Medicine*. DOI: 10.1007/s10865-024-00545-8
- Hai, D. N., Cong Minh, C. C., & Huynh, N. (2024). Meta-analysis of driving behavior studies and assessment of factors using structural equation modeling. *International Journal of Transportation Science and Technology*. DOI: 10.1016/j.ijtst.2023.05.002
- Hair, J. F., Jr., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2016). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Sage.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31, 2-24. DOI: 10.1108/EBR-11-2018-0203

- Hair, J. F., Sarstedt, M., Hopkins, L., & Kuppelwieser, V. G. (2014). Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM): An emerging tool in business research. *European Business Review*, 26, 106-121. DOI: 10.1108/EBR-10-2013-0128
- Hajizadeh, A., & Valliere, D. (2022). Entrepreneurial foresight: Discovery of future opportunities. *Futures*. DOI: 10.1016/j.futures.2021.102876
- Hajizadeh, A., & Zali, M. (2016). Prior knowledge, cognitive characteristics and opportunity recognition. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(1), 63-83. DOI: 10.1108/IJEBr-05-2015-0110
- Han, F., Wang, H., & Wu, S. (2026). Exploring mechanisms in entrepreneurial intention and digital entrepreneurial behavior: The moderating effect of psychological resilience and digital literacy. *SAGE Open*. DOI: 10.1177/21582440251413118
- Haneberg, D. H., & Aaboen, L. (2020). Incubation of technology-based student ventures: The importance of networking and team recruitment. *Technology in Society*. DOI: 10.1016/j.techsoc.2020.101402
- Haque, M. R., & Kour, M. (2023). Exploring the growth and future research direction of entrepreneurial self-efficacy in entrepreneurial intention research: A bibliometric analysis. *Journal of the Knowledge Economy*. DOI: 10.1007/s13132-023-01578-1
- Hasan, M. (2026). An integrative model of entrepreneurial technology literacy for women entrepreneurs: Qualitative insights from open innovation and experiential learning in emerging economies. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. DOI: 10.1016/j.joitmc.2026.100744
- Hasan, M., Abrar, A. K., Tahir, T., & Sulistyowati, R. (2026a). Unleashing dual literacies through digital growth mindset: A multitheoretical study of entrepreneurship learning in higher education for Generation Z. *Social Sciences & Humanities Open*, 9, 102451. DOI: 10.1016/j.ssaho.2026.102451
- Hasan, M., Januddin, T., & Tahir, T. (2026b). “I’m Gen Z—Can I become a technopreneur?” The mediating power of digital business and financial literacy in entrepreneurship education. *Entrepreneurship Education*. DOI: 10.1007/s41959-025-00168-3
- Hasan, M., Tiara Hutamy, E., Supatminingsih, T., & Dzhelilov, A. A. (2024). The role

- of entrepreneurship education in the entrepreneurial readiness of Generation Z students: Why do digital business literacy and financial literacy matter? *Cogent Education*. DOI: 10.1080/2331186X.2024.2371178
- Hassan, A., Saleem, I., Anwar, I., & Hussain, S. A. (2020). Entrepreneurial intention of Indian university students: The role of opportunity recognition and entrepreneurship education. *Education + Training*, 62(7/8), 843-861. DOI: 10.1108/ET-02-2020-0033
- Hassan, S., Poon, W. C., & Hussain, I. A. (2024). Heterogeneous social capital influencing entrepreneurial intention among female business students in the Maldives. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. DOI: 10.1108/JEEE-01-2023-0024
- Henseler, J., & Sarstedt, M. (2013). Goodness-of-fit indices for partial least squares path modeling. *Computational Statistics*, 28(2), 565-580. DOI: 10.1007/s00180-012-0317-1
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115-135. DOI: 10.1007/s11747-014-0403-8
- Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2016). Testing measurement invariance of composites using partial least squares. *International Marketing Review*, 33(3), 405-431. DOI: 10.1108/IMR-09-2014-0304
- Hernández-Muñoz, V., Monzón Campos, J. L., & Torres-Ortega, J. (2025). Traditional, social, and sustainable student entrepreneurship in the university context: A systematic review. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*. <https://www.scopus.com/pages/publications/105028331178>
- Ho, H. C. Y., & Chan, Y. C. (2025). Dimensionality and psychometric properties of the Chinese version of the Psychological Capital Questionnaire short form (CPCQ-12): Is PsyCap a single-factor, four-factor, higher-order, or bifactor construct? *International Journal of Applied Positive Psychology*. DOI: 10.1007/s41042-025-00217-1
- Ho, S.-C., & Chen, J.-L. (2023). Developing the e-commerce competency for entrepreneurship education from a gamified competition. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2022.100737

- Hoang, G., Luu, T. T., Le, T. T. T., & Tran, A. K. T. (2022). Dark Triad traits affecting entrepreneurial intentions: The roles of opportunity recognition and locus of control. *Journal of Business Venturing Insights*, 18,e00310. DOI: 10.1016/j.jbvi.2022.e00310
- Hock, C., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2010). Management of multi-purpose stadiums: Importance and performance measurement of service interfaces. *International Journal of Services Technology and Management*, 14(2-3), 188-207. DOI: 10.1504/IJSTM.2010.034327
- Hock, M., & Ringle, C. M. (2010). Local strategic networks in the software industry: an empirical analysis of the value continuum. *International Journal of Knowledge Management Studies*, 4(2), 132-151.
- Hoda, N., Ahmad, N., Gupta, S. L., & Ahmad, I. (2021). Application of entrepreneurial intention model in comparative international entrepreneurship research: A cross-cultural study of India and Saudi Arabia. *Sustainability*, 13(23), Article 13369. DOI: 10.3390/su132313369
- Horst, A. C.V.D., Klehe, U.-C., Brenninkmeijer, V., & Coolen, A. C. M. (2021). Facilitating a successful school-to-work transition: Comparing compact career-adaptation interventions. *Journal of Vocational Behavior*. DOI: 10.1016/j.jvb.2021.103581
- Hou, C.-H. (2025). Enhancing well-being through psychological resilience and social capital: An empirical study of female entrepreneurs in the long-term care industry. *International Journal of Mental Health Promotion*, 27(1). DOI: 10.32604/ijmhp.2025.073748
- Hou, F., Qi, M.-D., Su, Y., & Tang, J.-Y. (2023). How does university-based entrepreneurship education facilitate the development of entrepreneurial intention? Integrating passion- and competency-based perspectives. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2023.100798
- Howard, J. L., Bradshaw, E. L., & Ryan, R. M. (2025). Future directions for self-determination theory: Introduction to the special issue. *Motivation and Emotion*. DOI: 10.1007/s11031-025-10160-y
- Hsieh, H.-F., & Shannon, S. E. (2005). Three approaches to qualitative content analysis.

- Qualitative Health Research*, 15(9), 1277-1288.
- Hsu, D. K., Burmeister-Lamp, K., Simmons, S. A., & Pipes, J. D. (2019). "I know I can, but I don't fit": Perceived fit, self-efficacy, and entrepreneurial intention. *Journal of Business Venturing*. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2018.08.004
- Hu, R., Shen, Z., Kang, T.-W., & Sun, S. (2023). Entrepreneurial passion matters: The relationship between proactive personality and entrepreneurial intention. *SAGE Open*, 13(1). DOI: 10.1177/21582440231200940
- Hu, W., Xu, Y., Zhao, F., & Chen, Y. (2022). Entrepreneurial passion and entrepreneurial success—The role of psychological capital and entrepreneurial policy support. *Frontiers in Psychology*, 13, 792066. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.792066
- Huang, M., Wang, J., & Su, X. (2024). The impact of social support on entrepreneurial well-being: The role of entrepreneurial passion and entrepreneurial efficacy. *SAGE Open*, 14(4). DOI: 10.1177/21582440241297232
- Huang, M.-J., Li, Z.-B., & Su, X.-F. (2022). Anticipated regret, entrepreneurial cognition, and entrepreneurial persistence. *Frontiers in Psychology*, 13, 788694. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.788694
- Huang, Z., & Kee, D. M. H. (2024). Exploring entrepreneurial intention: The roles of proactive personality, education, opportunity and planned behavior. *Heliyon*, 10, e31714. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e31714
- Hueso, J. A., Jaén, I., & Liñán, F. (2021). From personal values to entrepreneurial intention: A systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 27(3), 661-685. DOI: 10.1108/IJEBR-06-2020-0383
- Hueso, J. A., Jaén, I., Liñán, F., & Basuki, W. (2020). The influence of collectivistic personal values on the formation of entrepreneurial intentions. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 38(5), 449-472. DOI: 10.1177/0266242620903007
- Hussein, S. A., & Aziz, H. A. (2024). The role of cognitive style in influencing entrepreneurial self-efficacy and subsequent entrepreneurial intention. In *Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship (ECIE)*. DOI: 10.34190/ecie.19.1.2400

- Huynh, V. A., Nguyen, D. T., & Doan Nguyen, T. T. (2025). Social entrepreneurship intention: The role of capital enhancement and entrepreneurship education. In *Contemporary drivers of economic behavior and digital transformation*. DOI: 10.4018/979-8-3373-6701-9.ch008
- Hyun, S.-H., Seo, M.-K., & Choi, S. K. (2019). Does self-efficacy always trigger entrepreneurial intention?: An exploratory approach. *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*. <https://www.scopus.com/pages/publications/85066400819>
- Ismail, M. N., & Hussain, W. M. H. (2024). Mapping digital entrepreneurial intention: A comprehensive bibliometric study. *Heliyon*. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e38988
- Ismail, R., Vanderstraeten, J., & Slabbinck, H. (2024). The student entrepreneurial intention cloud: A review of reviews. *Cogent Business & Management*, 11(1), 2344046. DOI: 10.1080/23311975.2024.2344046
- Ivanović, D., Radenković, S. D., Hanić, H., & Kojić, M. (2025). A novel approach to measuring digital entrepreneurial competencies among university students. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101180
- Jaén, I., Fernández-Serrano, J., Santos, F. J., & Liñán, F. (2017). Cultural values and social entrepreneurship: A cross-country efficiency analysis. In *International studies in entrepreneurship*. Springer. DOI: 10.1007/978-3-319-50850-4_3
- Jarvis, L. C. (2016). Identification, intentions and entrepreneurial opportunities: An integrative process model. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(2), 182-213. DOI: 10.1108/IJEBr-02-2015-0041
- Jebarajakirthy, C., Sivapalan, A., Das, M., & Sangroya, D. (2024). A meta-analytic integration of the theory of planned behavior and the value-belief-norm model to predict green consumption. *European Journal of Marketing*. DOI: 10.1108/EJM-06-2021-0436
- Jenssen, O. R. N., & Dillern, T. (2021). Does motivational regulation affect physical activity patterns among Norwegian Police University College students? *International Journal of Police Science & Management*. DOI: 10.1177/14613557211027189
- Jia, Y., Yu, X., & Yu, X. (2025). Stakeholder theory: Basic theory explaining innovation-

- driven entrepreneurial action subjects. In *A theoretical foundation for innovation-driven entrepreneurship*. DOI: 10.1007/978-981-96-3133-9_10
- Jiao, Y., Zhang, X., Lu, S., & Deng, Y. (2022). Research on the influence of team psychological capital on team members' work performance. *Frontiers in Psychology*, 13, Article 1072158. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.1072158
- Jiatong, W., Murad, M., Bajun, F., & Rafiq, M. (2021a). Impact of entrepreneurial education, mindset, and creativity on entrepreneurial intention: Mediating role of entrepreneurial self-efficacy. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.724440
- Jiatong, W., Murad, M., Li, C., & Ashraf, S. F. (2021b). Linking cognitive flexibility to entrepreneurial alertness and entrepreneurial intention among medical students with the moderating role of entrepreneurial self-efficacy: A second-order moderated mediation model. *PLOS ONE*, 16(8), e0256420. DOI: 10.1371/journal.pone.0256420
- Jin, C.-H. (2017). The effect of psychological capital on start-up intention among young start-up entrepreneurs: A cross-cultural comparison. *Chinese Management Studies*, 11(4), 707-729. DOI: 10.1108/CMS-06-2017-0162
- Jingyi, W., & Ali, S. K. B. S. (2025). A systematic review of the relationships between attitude, subjective norms, perceived behavioral control, and exercise intention. *Open Public Health Journal*. DOI: 10.2174/0118749445394456250605043155
- Joensuu-Salo, S., Hämäläinen, M., Peltonen, K., & Raappana, A. (2024). The temporal development of teachers' attitudes on entrepreneurship education - A latent growth curve analysis. *Teaching and Teacher Education*. DOI: 10.1016/j.tate.2024.104600
- Joseph, E. R., & Seshadri, V. (2025). Twenty-five years of self-determination theory research: A bibliometric perspective. *International Journal of Psychology*. DOI: 10.1002/ijop.70122
- Jovanov, T. J., Mitreva, M., & Fotova Čiković, K. F. (2024). Crafting future entrepreneurs from emerging adults: What matters more—personality or context? *International Journal of Education Economics and Development*, 15(3), 215-232. DOI: 10.1504/IJEED.2024.136197
- Kádi, A., Mittich, B., Sessler, J., & Faragó, K. (2020). Hungarian adaptation of the Psychological Capital Questionnaire (PCQ). *Magyar Pszichológiai Szemle*, 75(2), 223-

242. DOI: 10.1556/0016.2020.00035
- Kadyan, A., & Jaiswal, P. (2026). Social entrepreneurial intentions: A systematic literature review and research agenda. *Global Business and Organizational Excellence*. DOI: 10.1002/joe.70031
- Kapil, P., & Singh, S. (2025). Leveraging artificial intelligence to enhance psychological capital in learning organizations: A viewpoint. *Development and Learning in Organizations*. DOI: 10.1108/DLO-08-2024-0226
- Karimi, S., & Makreel, A. S. (2020). The role of personal values in forming students' entrepreneurial intentions in developing countries. *Frontiers in Psychology*, 11, 525844. DOI: 10.3389/fpsyg.2020.525844
- Kasabov, E. (2021). So, what is (of) value? *Journal of Rural Studies*. DOI: 10.1016/j.jrurstud.2021.02.004
- Katoch, R., Rana, A., & Singh, M. (2025). Entrepreneurial intentions: What is known, unknown, and lacking? A unifying review and new pathways for potential research. *Business Perspectives and Research*, 13(2), 22785337231165848. DOI: 10.1177/22785337231165848
- Khalil, H., Hashim, K. F., Atalls, S., & Rababa, M. (2024). Shaping the entrepreneurial mindset: Exploring the impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intentions among university students in the UAE: The mediating role of individual entrepreneurial orientation. *International Journal of Educational Research*. DOI: 10.1016/j.ijer.2024.102430
- Kien, T. K., Bui, A. T., Doan, T. T. T., Le, T. T. H., & others. (2021). Impact of academic majors on entrepreneurial intentions of Vietnamese students: An extension of the theory of planned behavior. *Heliyon*. DOI: 10.1016/j.heliyon.2021.e06381
- Kirkley, W. W. (2016). Entrepreneurial behaviour: The role of values. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(3), 290-328. DOI: 10.1108/IJEBR-02-2015-0042
- Kirzner, R. S., & Miserandino, M. (2023). Self-determination theory and social work values. *Research on Social Work Practice*. DOI: 10.1177/10497315231155424
- Kline, R. B. (2015). Principles and practice of structural equation modeling (4th ed.).

Guilford Press.

- Klingler-Vidra, R., Tran, B. L., & Chalmers, A. W. (2021). Transnational experience and high-performing entrepreneurs in emerging economies: Evidence from Vietnam. *Technology in Society*. DOI: 10.1016/j.techsoc.2021.101605
- Knaut, A. E., Thaler, H., Maran, T., & Narduzzo, A. (2024). Navigating the new normal: Exploring the evolution of entrepreneurship education in the aftermath of COVID-19. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101067
- Knezović, E. (2024). Self-perceived employability and entrepreneurial and intrapreneurial intentions: Evidence from six countries. *Global Business and Organizational Excellence*, 44,5-15. DOI: 10.1002/joe.22205
- Kock, N. (2015). Common Method Bias in PLS-SEM: A Full Collinearity Assessment Approach. *International Journal of e-Collaboration (IJeC)*, 11, 1-10. DOI: 10.4018/ijec.2015100101
- Kreuzer, T., Lindenthal, A.-K., Oberländer, A. M., & Röglinger, M. (2022). The effects of digital technology on opportunity recognition. *Business & Information Systems Engineering*. DOI: 10.1007/s12599-021-00733-9
- Krishna, S. M., & Agrawal, S. (2026). Entrepreneurial intentions: The role of gender and culture in entrepreneurial education. *Administrative Sciences*, 16(1), 38. DOI: 10.3390/admsci16010038
- Krueger, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), 411-432. DOI: 10.1016/S0883-9026(98)00033-0
- Krueger, R. A., & Casey, M. A. (2015). *Focus groups: A practical guide for applied research* (5th ed.). SAGE Publications.
- Kruse, P., & Marquardt, J. (2024). How does gender self-stereotyping influence entrepreneurial intention formation?—An empirical investigation of nascent commercial and social entrepreneurs. *Journal of Entrepreneurship*. DOI: 10.1177/09713557241306878
- Kuckertz, A., Kollmann, T., Krell, P., & Stöckmann, C. (2017). Understanding,

- differentiating, and measuring opportunity recognition and opportunity exploitation. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. DOI: 10.1108/IJEBr-12-2015-0290
- Kumar, G., & Nayak, J. K. (2023). A meta-analysis of TPB model in predicting green energy behavior: The moderating role of cross-cultural factors. *Journal of International Consumer Marketing*. DOI: 10.1080/08961530.2022.2070900
- Kumar, R., & Shukla, S. (2022). Creativity, proactive personality and entrepreneurial intentions: Examining the mediating role of entrepreneurial self-efficacy. *Global Business Review*, 23(3), 634-651. DOI: 10.1177/0972150919844395
- Kumar, R., & Shukla, S. (2023). A theory-based approach to model entrepreneurial intentions: Exploring the role of creativity, proactive personality and passion. *Higher Education, Skills and Work-Based Learning*, 13(4), 789-805. DOI: 10.1108/HESWBL-02-2022-0036
- Kumari, R., & S, S. (2025). Sustainability orientation and sustainable entrepreneurial intention among business students: The serial mediating role of opportunity recognition and entrepreneurial self-efficacy. *International Journal of Sustainability in Higher Education*. DOI: 10.1108/IJSHE-06-2024-0423
- Kuo, H.-C., Yang, K.-Y., Cheng, Y.-Y., & Chang, C.-C. (2026). Prioritising creativity at the heart of the curriculum: Developing a creative competence scale and investigating teachers' perceptions of nurturing students' creative competence. *Thinking Skills and Creativity*, 51, 102098. DOI: 10.1016/j.tsc.2025.102098
- Kutzschbach, J., Tanikulova, P., & Lueg, R. (2021). The role of top managers in implementing corporate sustainability - A systematic literature review on small and medium-sized enterprises. *Administrative Sciences*, 11(2), 44. DOI: 10.3390/admsci11020044
- Lam, B. Q., Tran, H. Y., Nguyen, K. A., & Pham, M. (2025). Digital competence and digital entrepreneurial intention: A social cognitive approach. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 13(2), 85-104. DOI: 10.15678/EBER.2025.130208
- Lara-Bocanegra, A., Bohórquez, M. R., Puyana, M., García-Fernández, J., & c.s. (2022b). Effects of an entrepreneurship sport workshop on perceived feasibility,

- perceived desirability and entrepreneurial intentions: A pilot study in sports science students. *Sport in Society*. DOI: 10.1080/17430437.2020.1829596
- Lara-Bocanegra, A., García-Fernández, J., Gálvez-Ruiz, P., Bohórquez, M. R., & c.s. (2022a). Does background matter? Analysis of the influence of sex, socioeconomic status and the existence of an entrepreneurial family member as a precursor to entrepreneurship in university students of sport sciences. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*. DOI: 10.1016/j.jhlste.2022.100394
- Lazazzara, A., Reina, R., & Za, S. (2024). Digital transformation and sustainability goals: Advancing the “twin transition”. In *Lecture Notes in Information Systems and Organisation*. Springer. DOI: 10.1007/978-3-031-52880-4_1
- Le, K. T., Nguyen, C., Tran, T. N., & Cao, C. (2025). Beyond the gender gap: The role of cultural, socioeconomic, and familial factors in Vietnamese students’ STEM major choices. *International Journal of Educational Research*. DOI: 10.1016/j.ijer.2025.102696
- Le, T. T., Doan, X. H., & Duong, C. D. (2023). A serial mediation model of the relation between cultural values, entrepreneurial self-efficacy, intentions and behaviors: Does entrepreneurial education matter? A multi-group analysis. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. DOI: 10.1016/j.joitmc.2023.100064
- Lechner, C. M., Beierlein, C., Davidov, E., & Schwartz, S. H. (2024). Measuring the four higher-order values in Schwartz’s theory: Validation of a 17-item inventory. *Journal of Personality Assessment*, 106(5), 651-664. DOI: 10.1080/00223891.2024.2311193
- Leg-Jack, D. W. (2022). Entrepreneurship skills development in TVET through multi-stakeholder partnerships: Post-COVID-19 recovery approach for developing economies. In *Sustainability and the future of work and entrepreneurship for the underserved*. DOI: 10.4018/978-1-6684-4322-4.ch014
- Leipziger, M., Kanbach, D. K., & Kraus, S. (2024). Business model transition and entrepreneurial small businesses: A systematic literature review. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. DOI: 10.1108/JSBED-10-2023-0503
- Leiva, J. C., Mora-Esquivel, R., Krauss-Delorme, C., & Solis, M. (2021).

- Entrepreneurial intention among Latin American university students. *Academia Revista Latinoamericana de Administracion*. DOI: 10.1108/ARLA-05-2020-0106
- Lent, R. W., & Brown, S. D. (2019). Social cognitive career theory at 25: Empirical status of the interest, choice, and performance models. *Journal of Vocational Behavior*, 115, Article 103316. DOI: 10.1016/j.jvb.2019.06.004
- Lent, R. W., & Brown, S. D. (2020). Career decision making, fast and slow: Toward an integrative model of intervention for sustainable career choice. *Journal of Vocational Behavior*, 120, Article 103448. DOI: 10.1016/j.jvb.2020.103448
- Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (1994). Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance. *Journal of Vocational Behavior*. DOI: 10.1006/jvbe.1994.1027
- Lent, R. W., Brown, S. D., & Hackett, G. (2000). Contextual supports and barriers to career choice: A social cognitive analysis. *Journal of Counseling Psychology*. DOI: 10.1037/0022-0167.47.1.36
- Lešinskis, K., Mavlutova, I., Spilbergs, A., & Hermanis, J. (2023). Digital transformation in entrepreneurship education: The use of a digital tool KABADA and entrepreneurial intention of Generation Z. *Sustainability*, 15(13), 10135. DOI: 10.3390/su151310135
- Li, C., Murad, M., Shahzad, F., & Dogbe, C. S. K. (2020). Entrepreneurial passion to entrepreneurial behavior: Role of entrepreneurial alertness, entrepreneurial self-efficacy and proactive personality. *Frontiers in Psychology*, 11, 1611. DOI: 10.3389/fpsyg.2020.01611
- Li, L.-N., Huang, J.-H., & Gao, S.-Y. (2022a). The relationship between personality traits and entrepreneurial intention among college students: The mediating role of creativity. *Frontiers in Psychology*, 13, 822206. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.822206
- Li, R., & Wilt, J. A. (2025). Situated selves: A cyclical model of personality expression in context. *Current Opinion in Psychology*, 62, 102104. DOI: 10.1016/j.copsyc.2025.102104
- Li, X., Abbas, J., Wang, D., & Zhang, R. (2022b). From cultural tourism to social entrepreneurship: Role of social value creation for environmental sustainability.

- Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.925768
- Li, X., Yang, G., Shao, T., & Liu, Z. (2024). Does digital infrastructure promote individual entrepreneurship? Evidence from a quasi-natural experiment on the “Broadband China” strategy. *Technological Forecasting and Social Change*. DOI: 10.1016/j.techfore.2024.123555
- Li, Y. Y., Wang, R. X., & Chi, C. Y. (2022c). Who is more likely to start a business? Analysis of the factors influencing undergraduates’ entrepreneurial intentions. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.829955
- Li, Y., Cao, K., & Jenatabadi, H. S. (2023). Effect of entrepreneurial education and creativity on entrepreneurial intention in college students: Mediating entrepreneurial inspiration, mindset, and self-efficiency. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2023.1240910
- Liang, B., Xiong, Y., Yang, J., & Yang, Y. (2024). The impact of social capital on college students’ entrepreneurial behavior: A moderated mediation model. *SAGE Open*. DOI: 10.1177/21582440241244952
- Liang, Y., Chen, R., Hong, H., Li, S., & Han, L. (2025). Shaping digital entrepreneurial intention in higher education: The role of entrepreneurship education, creativity, and digital literacy among Chinese university students. *Journal of Innovation & Knowledge*, 10(5), 100788. DOI: 10.1016/j.jik.2025.100788
- Licznerska, M., & Ziemianski, P. (2022). A breath of fresh air: Social cognitive career theory in studying entrepreneurial intentions. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 46(2), 185-204. DOI: 10.1504/IJESB.2022.120976
- Lihua, D. (2022). An extended model of the theory of planned behavior: An empirical study of entrepreneurial intention and entrepreneurial behavior in college students. *Frontiers in Psychology*, 13, Article 627818. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.627818
- Lim, W., Lee, Y., & Al Mamun, A. A. (2023). Delineating competency and opportunity recognition in the entrepreneurial intention analysis framework. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 15(3), 456-474. DOI: 10.1108/JEEE-02-2021-0080
- Lin, S., De-Pablos-Heredero, C., Botella, J. L. M., & Lian, C. L. (2023). Influence of

- entrepreneurship education on the entrepreneurial intention of Chinese students enrolled at universities in the Community of Madrid. *IEEE Access*, 11,62637-62649. DOI: 10.1109/ACCESS.2023.3284970
- Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x
- Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: Citation, thematic analyses, and research agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11,907-933. DOI: 10.1007/s11365-015-0356-5
- Liñán, F., Jaén, I., & Hueso, J. A. (2026). The short- and long-term influences of personal values in predicting new venture creation. *Journal of Small Business Management*. Advance online publication. DOI: 10.1080/00472778.2025.2604078
- Linton, J. D., & Xu, W. (2021). Research on science and technological entrepreneurship education: What needs to happen next? *The Journal of Technology Transfer*, 46(2), 393-406. DOI: 10.1007/s10961-020-09786-6
- Liu, M., Gorgievski, M. J., & Paas, F. (2025c). The impact of study demands and self-efficacy on perceived creativity and entrepreneurial intentions: A longitudinal study. *The International Journal of Management Education*, 23(1), 101285. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101285
- Liu, M., Gorgievski, M. J., Qi, J., & Paas, F. (2022). Increasing teaching effectiveness in entrepreneurship education: Course characteristics and student needs differences. *Learning and Individual Differences*. DOI: 10.1016/j.lindif.2022.102147
- Liu, Q., & Peng, M. Y.-P. (2025). Exploring factors influencing university students' entrepreneurial intentions: The role of attitudes, beliefs, and environmental support. *PLOS ONE*, 20(4), e0316392. DOI: 10.1371/journal.pone.0316392
- Liu, T., Leng, J., Zhu, S., & Fu, R. (2025a). Digital transformation and enterprise innovation capability: From the perspectives of enterprise cooperative culture and innovative culture. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*. DOI: 10.3390/jtaer20020136
- Liu, Z., Zhang, M., Guo, Y., & c.s. (2025b). Entrepreneurship education stimulates

- entrepreneurial intention of college students in China: A dual-pathway model. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101107
- Loghman, S., & Zahiriharsini, A. (2024). Psychological capital as a predictor of health, well-being, and safety outcomes: Insights for team-level psychological capital. *Research in Occupational Stress and Well Being*, 22,63-84. DOI: 10.1108/S1479-355520240000022003
- Loi, M., Castriotta, M., Dubard Barbosa, S. D., & Fayolle, A. (2024). Entrepreneurial intention studies: A hybrid bibliometric method to identify new directions for theory and research. *European Management Review*, 21(2), 345-360. DOI: 10.1111/emre.12599
- Loi, M., Martínez-Gregorio, S., Barbieri, B., & Fayolle, A. (2025). Psychological capital in entrepreneurship: A systematic literature review to take stock and move knowledge forward. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Advance online publication. DOI: 10.1108/JSBED-11-2024-0588
- Lopes, J. M., Gomes, S., & Dias, C. (2024). How do gender attitudes influence the relationships between perceived desirability, perceived feasibility and social entrepreneurial intentions? *International Journal of Gender and Entrepreneurship*. DOI: 10.1108/IJGE-03-2023-0074
- Lopes, J. M., Suchek, N., & Gomes, S. (2023). The antecedents of sustainability-oriented entrepreneurial intentions: An exploratory study of Angolan higher education students. *Journal of Cleaner Production*, 391,136236. DOI: 10.1016/j.jclepro.2023.136236
- López-Carril, S., Rodríguez-García, M., & Mas-Tur, A. (2024). TED Talks and entrepreneurial intention in higher education: A fsQCA approach. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.100980
- López-Núñez, M. I., Rubio-Valdehita, S., Armuña, C., & Pérez-Urría, E. (2022). Entrepreneurship Competence questionnaire: A self-assessment tool for entrepreneurship competencies. *Sustainability*, 14(5), 2983. DOI: 10.3390/su14052983
- Lorenz, T., Hagitte, L., & Prasath, P. R. (2022). Validation of the revised Compound PsyCap Scale (CPC-12R) and its measurement invariance across the US and

- Germany. *Frontiers in Psychology*, 13, 1075031. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.1075031
- Loverre, M., Chirico, A., Cinque, L., & Livi, S. (2025). A systematic review of self-determination theory's application in military and police organizations. *Journal of Police and Criminal Psychology*. DOI: 10.1007/s11896-024-09718-2
- Lu, X., Xiong, Y., Lv, X., & Shan, B. (2022). Emotion in the area of entrepreneurship: An analysis of research hotspots. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.922148
- Luan, Y., & Zhang, Z. (2025). Optimistic entrepreneurs: A meta-analysis of optimism's impact on entrepreneurial status, intention, performance, and well-being. *Current Psychology*. DOI: 10.1007/s12144-025-07874-0
- Luo, Y.-F., Huang, J., & Gao, S. (2022). Relationship between proactive personality and entrepreneurial intentions in college students: Mediation effects of social capital and human capital. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.861447
- Luthans, F., Luthans, K. W., & Luthans, B. C. (2004). Positive psychological capital: Beyond human and social capital. *Business Horizons*, 47(1), 45-50. DOI: 10.1016/j.bushor.2003.11.007
- Luthans, F., Luthans, K., Luthans, B., & Peterson, S. (2024). Psychological, physical, and social capitals: A balanced approach for more effective human capital in today's organizations and life. *Organizational Dynamics*, 53(1), 101080. DOI: 10.1016/j.orgdyn.2024.101080
- Luthans, F., Youssef-Morgan, C. M., & Avolio, B. J. (2007). *Psychological capital: Developing the human competitive edge*. Oxford University Press. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780195187526.001.0001
- Lv, Y., Chen, Y., Sha, Y., & Huang, L. (2021). How entrepreneurship education at universities influences entrepreneurial intention: Mediating effect based on entrepreneurial competence. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.655868
- Lyu, J., Shepherd, D., & Lee, K. (2023). From intentional to nascent student entrepreneurs: The moderating role of university entrepreneurial offerings. *Journal of Innovation & Knowledge*, 8(3), 100305. DOI: 10.1016/j.jik.2023.100305
- Mack, E., & Mayer, H. (2016). The evolutionary dynamics of entrepreneurial

- ecosystems. *Urban Studies*. DOI: 10.1177/0042098015586547
- Magableh, K. N., & Kannan, S. (2023). Early recognition of entrepreneurial traits and intentions: A comparative study on university students in Australia and Japan. *Entrepreneurship Education*. DOI: 10.1007/s41959-023-00097-z
- Maheshwari, G. (2022). Entrepreneurial intentions of university students in Vietnam: Integrated model of social learning, human motivation, and TPB. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2022.100714
- Maheshwari, G. (2025). Influence of culture and personality factors in Vietnam: In view of theory of planned behaviour towards formation of entrepreneurial intentions. *International Journal of Innovation Science*. DOI: 10.1108/IJIS-11-2023-0235
- Maheshwari, G., & Kha, K. L. (2022). Investigating the relationship between educational support and entrepreneurial intention in Vietnam: The mediating role of entrepreneurial self-efficacy in the theory of planned behavior. *The International Journal of Management Education*, 20(1), 100553. DOI: 10.1016/j.ijme.2021.100553
- Maheshwari, G., & Thi Kim Vu, O. T. K. (2023). Tourism students' entrepreneurial intentions in Vietnam: Integration of educational factors, entrepreneurial personality and innovativeness. *Journal of Education for Business*. DOI: 10.1080/08832323.2023.2212149
- Maheshwari, G., Kha, K. L., & Arokiasamy, A. R. A. (2023). Factors affecting students' entrepreneurial intentions: A systematic review (2005-2022) for future directions in theory and practice. *Management Review Quarterly*. DOI: 10.1007/s11301-022-00289-2
- Maheshwari, V., Kumar, S., Yew, B. C., Ramachandran, J., & c.s. (2025). Qualitative factors affecting IT/IS startups valuation. *Multidisciplinary Reviews*. DOI: 10.31893/multirev.2025386
- Makry, H. (2026). Building the next generation of entrepreneurs: The role of group projects and experiential education in nurturing entrepreneurial mindset and skills. In *Springer Proceedings in Complexity* (pp. 201-214). Springer. DOI: 10.1007/978-3-032-09066-9_15
- Malaku, M., & Botha, M. (2025). The entrepreneurial intention-action gap and

- psychological capital components: Insights from social and commercial entrepreneurs. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*. DOI: 10.1108/JRME-07-2024-0156
- Manogna, R. L., Kashyap, A., & Jain, S. S. (2025). Is there a universal fit? Employing machine learning to investigate the diversity and prominence of factors influencing early-stage entrepreneurship. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 14, Article 78. DOI: 10.1186/s13731-025-00578-6
- Mao, Y., Zhang, Y., Bai, J., & Hu, W. (2022). The impact of COVID-19 on the employment status and psychological expectations of college graduates: Empirical evidence from the survey data of Chinese recruitment websites. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.1039945
- Margaça, C., García, J. C. S., & Sánchez, B. H. (2023). Psychological capital and entrepreneurship: A systematic literature review of a growing research agenda. *Intangible Capital*, 19(3), 1-24. DOI: 10.3926/IC.2196
- Margaça, C., Hernández-Sánchez, B., Sánchez-García, J. C., & Cardella, G. M. (2020). The roles of psychological capital and gender in university students' entrepreneurial intentions. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2020.615910
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*. DOI: 10.1037/0033-295X.98.2.224
- Martínez, I. M., Meneghel, I., Carmona-Halty, M., & Youssef-Morgan, C. M. (2021). Adaptation and validation to Spanish of the Psychological Capital Questionnaire-12 (PCQ-12) in academic contexts. *Current Psychology*, 40(3), 1111-1124. DOI: 10.1007/s12144-019-00276-z
- Martínez-Cañas, R., Ruiz-Palomino, P., Jiménez, J. J., & Linuesa-Langreo, J. (2023). Push versus pull motivations in entrepreneurial intention: The mediating effect of perceived risk and opportunity recognition. *European Research on Management and Business Economics*. DOI: 10.1016/j.iedeen.2023.100214
- Martínez-Gregorio, S., Badenes-Ribera, L., & Oliver, A. (2021). Effect of entrepreneurship education on entrepreneurship intention and related outcomes in educational contexts: A meta-analysis. *The International Journal of Management Education*,

- 19(3), Article 100545. DOI: 10.1016/j.ijme.2021.100545
- Martínez-Martínez, S. L., Ventura, R., & Santos-Jaén, J. M. (2025). Creativity vs. grit: Key competences to understand entrepreneurial intention. *The International Journal of Management Education*, 23(1), 101143. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101143
- McAnally, K., & Hager, M. S. (2024). Self-determination theory and workplace outcomes: A conceptual review and future research directions. *Behavioral Sciences*, 14(6), Article 428. DOI: 10.3390/bs14060428
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. *Entrepreneurship Theory and Practice*. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00304.x
- Mei, H., Lee, C.-H., & Xiang, Y. (2020). Entrepreneurship education and students' entrepreneurial intention in higher education. *Education Sciences*, 10(9), Article 257.
- Mia, M. M., Rahman, M. A., Ahmed, S. F., Iqbal, M. M., & Khan, M. S. (2025). Entrepreneurial intention: The role of psychological factors and cognitive process in entrepreneurship. *Revista de Gestão*, 32(1), 19-37. DOI: 10.1108/REGE-02-2024-0013
- Mir, A. A., Hassan, S., & Khan, S. J. (2023). Understanding digital entrepreneurial intentions: A capital theory perspective. *International Journal of Emerging Markets*. DOI: 10.1108/IJOEM-05-2021-0687
- Mohammadi, N., & Heshmati, S. (2021). Entrepreneurial opportunity recognition: A bibliometric overview and clustering analysis. *World Journal of Science, Technology and Sustainable Development*. DOI: 10.1108/WJSTSD-04-2021-0042
- Morren, M., & Grinstein, A. (2021). The cross-cultural challenges of integrating personal norms into the theory of planned behavior: A meta-analytic structural equation modeling (MASEM) approach. *Journal of Environmental Psychology*. DOI: 10.1016/j.jenvp.2021.101593
- Mothibi, N. H., & Malebana, M. J. (2025). Entrepreneurship education, role models, and risk-taking propensity as predictors of entrepreneurial intention and behaviour: Evidence from TVET and university students in Gauteng, South Africa. *Administrative Sciences*. DOI: 10.3390/admsci15100374
- Munawar, S., Yousaf, H. Q., Ahmed, M., & Rehman, S. (2023). The influence of online

- entrepreneurial education on entrepreneurial success: An empirical study in Pakistan. *The International Journal of Management Education*, 21(1), 100752. DOI: 10.1016/j.ijme.2022.100752
- Munir, H., Ramzan, S., Wang, M., & Iqbal, A. (2022). Combining the social cognitive career theory, contextual factors and entrepreneurship education programs in intention-based model: A tale of two diverse regions. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. DOI: 10.1108/JEEE-10-2020-0367
- Murad, M., Li, C., Ashraf, S. F., & Arora, S. (2021). The influence of entrepreneurial passion in the relationship between creativity and entrepreneurial intention. *International Journal of Global Business and Competitiveness*, 16(1), 51-60. DOI: 10.1007/s42943-021-00019-7
- Murad, M., Wang, M., Shah, S. H. A., & Islam, M. U. (2024). Transitioning from entrepreneurial education to entrepreneurial behavior: The role of opportunity recognition, entrepreneurial social networks, and risk-taking propensity. *The International Journal of Management Education*, 22, Article 101053. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101053
- Murni, S. M., Suliyanto, S., Rosiana, M., & c.s. (2023). The antecedent of online entrepreneurial intention in Generation Z: Planned behavior theory implementation. *Quality - Access to Success*, 24(195), 1-8. DOI: 10.47750/QAS/24.195.01
- Nabi, G., Liñán, F., Fayolle, A., Walmsley, A., & c.s. (2017). The impact of entrepreneurship education in higher education: A systematic review and research agenda. *Academy of Management Learning & Education*. DOI: 10.5465/amle.2015.0026
- Nabi, G., Walmsley, A., Liñán, F., & Neame, C. (2018). Does entrepreneurship education in the first year of higher education develop entrepreneurial intentions? The role of learning and inspiration. *Studies in Higher Education*. DOI: 10.1080/03075079.2016.1177716
- Nafukho, F. M., & El Mansour, W. (2025). Factors determining entrepreneurial opportunity recognition and the significant role of education and training. *European Journal of Training and Development*. DOI: 10.1108/EJTD-04-2023-0054
- Narmaditya, B. S., Satrio, Y. D., Qurrata, V. A., & Sahid, S. (2026). Exploring the

- determinants of entrepreneurial career intention among university graduates: A systematic literature review. *Social Sciences & Humanities Open*. DOI: 10.1016/j.ssaho.2026.102515
- Naskar, S. T., & Lindahl, J. M. M. (2026). Forty years of the theory of planned behavior: A bibliometric analysis (1985-2024). *Management Review Quarterly*. DOI: 10.1007/s11301-025-00487-8
- Nazir, J., & Das, P. K. (2025). A systematic literature review on factors of perception impacting entrepreneurial success based on PRISMA framework. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. DOI: 10.1186/s13731-025-00491-y
- Neneh, B. N., & Dzomonda, O. (2024). Transitioning from entrepreneurial intention to actual behaviour: The role of commitment and locus of control. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.100964
- Neupane, S. M., Bhattarai, P. C., & Lowery, C. L. (2025). Personality traits in describing entrepreneurial intentions: A sequential mixed methods study. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. DOI: 10.1186/s13731-024-00459-4
- Newman, A., Obschonka, M., Schwarz, S., & Nielsen, I. (2019). Entrepreneurial self-efficacy: A systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents, and outcomes, and an agenda for future research. *Journal of Vocational Behavior*. DOI: 10.1016/j.jvb.2018.05.012
- Newman, A., Ucbasaran, D., Zhu, F., & Hirst, G. (2014). Psychological capital: A review and synthesis. *Journal of Organizational Behavior*, 35(S1), S120-S138. DOI: 10.1002/job.1916
- Nga, T. T. B. (2025). Legal policy applications for enhancing the quality of public administrative services. *Emerging Science Journal*. DOI: 10.28991/ESJ-2025-09-02-020
- Ngo, L. V., Luu, N., Minh, D. D., Duong, T. T.-T., & c.s. (2025c). Embracing paradoxes to fuel entrepreneurial intentions: The moderating role of temporal focus. *Australian Journal of Management*. DOI: 10.1177/03128962251365164
- Ngo, Q. D., Hoang, T. H., & Le, H. N. (2025a). Reframing economic constraints in employment counseling: Cultural-dialectical approaches to enhancing work volition

- and career adaptability among Vietnamese university students. *Journal of Employment Counseling*. DOI: 10.1002/joec.70005
- Ngo, T. N. A., Ha, D. L., Tran, M. N., Ngo, Q. A., & c.s. (2025d). The impact of perceived university support on digital entrepreneurial intention with perceived desirability as a mediation variable. *Educational Process: International Journal*. DOI: 10.22521/edupij.2025.15.163
- Ngo, T. V. N., Phan, T. T. H., Duong, C. D., & Vu, A. T. (2025b). Nurturing e-entrepreneurs with artificial intelligence: Curvilinear effects of perceived desirability and perceived feasibility based on the entrepreneurial event model. *Social Sciences & Humanities Open*. DOI: 10.1016/j.ssaho.2025.102180
- Ngoc Luu, T. M., & Hue, T. T. (2026). The role of educational institutions in sustainable entrepreneurial intentions: What are the key themes and future research agenda? *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101351
- Nguyễn Minh (2025), 7 năm triển khai Đề án “Hỗ trợ học sinh, SV khởi nghiệp”, Tạp chí Giáo dục, truy cập ngày 15/9/2025 tại <https://tapchigiaoduc.edu.vn/article/89630/211/7-nam-trien-khai-de-an-ho-tro-hoc-sinh-sinh-vien-khoi-nghiep/>
- Nguyen, A. L. T., Lam, B. Q., Nguyen, A. Q. D., & Pham, M. (2024a). The role of the knowledge provision in the university for forming students' social entrepreneurial intention. *Quality - Access to Success*. DOI: 10.47750/QAS/25.202.06
- Nguyen, A. T., Do, T. H. H., Vu, T. B. T., Nguyen, H. L., & c.s. (2019). Factors affecting entrepreneurial intentions among youths in Vietnam. *Children and Youth Services Review*. DOI: 10.1016/j.childyouth.2019.01.039
- Nguyen, G. N., & Nguyen, T. K. (2024). Entrepreneurial passion of business and technical students: The roles of subjective norms, entrepreneurial education, entrepreneurial self-efficacy, and risk propensity. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101012
- Nguyen, H. N. T. (2025b). Buddhist philosophy and Confucian thought: Reinterpreting family values among Vietnamese youth in contemporary society. *Journal of Underrepresented and Minority Progress*. DOI: 10.32674/m7w42h34
- Nguyen, M.-H. T., Hodgetts, D., & Carr, S. (2024). Supporting social entrepreneurship

- among Vietnamese youth: A policy brief. *International Perspectives in Psychology: Research, Practice, Consultation*. DOI: 10.1027/2157-3891/a000088
- Nguyen, N. D., Nguyen, T. D., & Kien, K. T. (2021a). Effects of institutional policies and characteristics on research productivity at Vietnam science and technology universities. *Heliyon*. DOI: 10.1016/j.heliyon.2021.e06024
- Nguyen, N.-K., Le, H.-Y. P., Nguyen, V. H. A., & Tran-Chi, V.-L. (2024c). The relationship between emotional intelligence and career decision-making difficulties: Mediation role of career adaptability of university students. *Journal of Curriculum and Teaching*, 13(2), 67-. DOI: 10.5430/jct.v13n2p67
- Nguyen, P.-H., Thi Nguyen, L.-A., Thi Nguyen, T.-H., & Vu, T.-G. (2024b). Exploring complexities of innovation capability in Vietnam's IT firms: Insights from an integrated MCDM model-based grey theory. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. DOI: 10.1016/j.joitmc.2024.100328
- Nguyen, Q. D., & Nguyen, H. T. (2023). Entrepreneurship education and entrepreneurial intention: The mediating role of entrepreneurial capacity. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2022.100730
- Nguyen, T. H., Nguyen, D. N., Le, T. L., & Nguyen, T. N. (2025a). AI-driven digital ventures: How perceived AI competencies and self-efficacy shape digital entrepreneurial intention. *Journal of the International Council for Small Business*, 6(1), 1-19. DOI: 10.1080/26437015.2025.2568915
- Nguyen, T. N. (2025a). Optimizing public expenditure for knowledge-based growth: Evidence from provincial data in Vietnam. *Journal of Asian Economics*. DOI: 10.1016/j.asieco.2025.101985
- Nguyen, T. T. T., Duong, C. D., Nguyen, N. H., & Nguyen, N. D. (2025b). How does GenAI reinforce higher education students' digital entrepreneurship? The curvilinear roles of perceived digital entrepreneurial desirability and feasibility. *Acta Psychologica*, 246, 105463. DOI: 10.1016/j.actpsy.2025.105463
- Nguyen, T. T., & Phan, H. T. T. (2024). Entrepreneurship environments and entrepreneurial intention: The role of self-efficacy and role model. *International Journal of Engineering Business Management*, 16. DOI: 10.1177/18479790241275925

- Nguyen, T. T., Dao, T. T., Tran, T. B., & Pham, N. T. T. (2024). Fintech literacy and digital entrepreneurial intention: Mediator and moderator effect. *International Journal of Information Management Data Insights*. DOI: 10.1016/j.jjime.2024.100222
- Nguyen, T. T., Nguyen, L. T. P., Phan, H. T. T., & Vu, A. T. (2021b). Impact of entrepreneurship extracurricular activities and inspiration on entrepreneurial intention: Mediator and moderator effect. *SAGE Open*. DOI: 10.1177/21582440211032174
- Nguyen-Thi-Hoai, C. T.-H. (2023). The continuity of filial piety and its influence on the practice of eldercare institutions in Vietnam today-Through the case of eldercare institutions in Ho Chi Minh City. *Journal of Religion, Spirituality & Aging*. DOI: 10.1080/15528030.2022.2082625
- Ninh, T. T. T., & Hue, T. T. (2025). Sustainable entrepreneurial ecosystems: What are the main schools of thought and topical trends? *Discover Sustainability*, 6, 931. DOI: 10.1007/s43621-025-00931-5
- Nitzl, C., Roldán, J. L., & Cepeda Carrión, G. (2016). Mediation analysis in partial least squares path modeling. *Industrial Management & Data Systems*, 116(9), 1849-1864.
- Nolzen, N. (2018). The concept of psychological capital: A comprehensive review. *Management Review Quarterly*, 68(3), 237-277. DOI: 10.1007/s11301-018-0138-6
- Nunfam, V. F., Asitik, A. J., & Afrifa-Yamoah, E. (2022). Personality, entrepreneurship education and entrepreneurial intention among Ghanaian students. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 5(3), 334-352. DOI: 10.1177/2515127420961040
- Obschonka, M., Moeller, J., & Goethner, M. (2019). Entrepreneurial passion and personality: The case of academic entrepreneurship. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2018.02697
- Ogba, F. N., Ogba, K. T. U., Ugwu, L. E., & Aneke, B. A. (2022). Moderating role of initiative on the relationship between intrinsic motivation and self-efficacy on entrepreneurial intention. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.866869
- Olaewaju, A. D., González-Tamayo, L. A., Maheshwari, G., & Ortiz-Riaga, M. C. (2023). Student entrepreneurial intentions in emerging economies: Institutional influences and individual motivations. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. DOI: 10.1108/JSBED-05-2022-0230

- Olefir, O. V., & Bosniuk, B. V. (2023). Adaptation of the Psychological Capital Questionnaire (PCQ-12S). *Insight*, 9(4). DOI: 10.32999/KSU2663-970X/2023-9-4
- Oreški, D., & Višnjić, D. (2025). Machine learning-based predictive modeling of entrepreneurial intention. *WSEAS Transactions on Systems*, 24, 350-359. DOI: 10.37394/23202.2025.24.39
- Otache, I. (2025). The links between entrepreneurial education, self-efficacy, attitude and behaviour: A serial mediation model. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101146
- Otache, I., Edokpolor, J. E., Sani, I. A., & Umar, K. (2024). Entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: Do entrepreneurial self-efficacy, alertness and opportunity recognition matter? *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2023.100917
- Othman, S. B., Murad, M., & Kamarudin, M. A. I. B. (2025). Evaluation of themes in student entrepreneurship careers research: A bibliometric analysis from 1988 to 2024. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. DOI: 10.1108/JEPP-11-2024-0212
- Pacheco-Blanco, B., Arroyo-Vázquez, M., & Arrufat Álvarez, J. M. (2023). Bibliometric analysis on creativity and entrepreneurship. In *Proceedings of the International Congress on Project Management and Engineering*.
- Pahrudin, P., Liu, L.-W., Caraka, R. E., & Tsai, C.-Y. (2026). Does the entrepreneurship environment in higher education give entrepreneurial intent to start a business? Evidence from universities in Indonesia. *The International Journal of Management Education*, 24(1), 101381. DOI: 10.1016/j.ijme.2026.101381
- Paiva, L. E. B., Nassif, V. M. J., de Lima, T. C. B., & Rebouças, S. M. D. P. (2023). Entrepreneurial intention and sustainability: An analysis through bibliometric networks. *Estudios Gerenciales*, 39(167), 45-60. DOI: 10.18046/j.estger.2023.167.5725
- Paliga, M., Kożusznik, B., Pollak, A., & Sanecka, E. (2022). The relationships of psychological capital and influence regulation with job satisfaction and job performance. *PLOS ONE*, 17(8), e0272412. DOI: 10.1371/journal.pone.0272412
- Palmquist, A., Sigurdardottir, H. D. I., & Myhre, H. (2025). Exploring interfaces and

- implications for integrating social-emotional competencies into AI literacy for education: A narrative review. *Journal of Computers in Education*. DOI: 10.1007/s40692-025-00354-1
- Park, J.-H., & Kim, S.-J. (2025). Entrepreneurial competencies in the era of digital transformation: A systematic literature review. *Digital*, 5(4), Article 46. DOI: 10.3390/digital5040046
- Parmentier, G. (2024). The foundations of organizational creative capabilities. In *Organizational creative capabilities: Management factors, processes and devices*. DOI: 10.1002/9781394284283.ch1
- Parmentier, G., Sheet, Z., Jeannot, F., & Rampa, R. (2024). Development of a multidimensional scale to measure organizational creative capabilities. *Journal of Product Innovation Management*. DOI: 10.1111/jpim.12733
- Passarelli, M., Bongiorno, G., & Corrado, N. (2025). Social entrepreneurship education for university students: The experience of ENACTUS Italy. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101239
- Passavanti, C., Ponsiglione, C., Primario, S., & Rippa, P. (2023). The evolution of student entrepreneurship: State of the art and emerging research direction. *The International Journal of Management Education*, 21, Article 100820. DOI: 10.1016/j.ijme.2023.100820
- Pastore, F., & Choudhry, M. T. (2022). Determinants of school to work transition and COVID-19. *International Journal of Manpower*. DOI: 10.1108/IJM-10-2022-711
- Peng, J.-C., & Chen, S.-W. (2023). Learning climate and innovative creative performance: Exploring the multi-level mediating mechanism of team psychological capital and work engagement. *Current Psychology*, 42(9), 7503-7516. DOI: 10.1007/s12144-021-02617-3
- Pennetta, S., Anglani, F., & Mathews, S. (2024). Navigating through entrepreneurial skills, competencies and capabilities: A systematic literature review and the development of the entrepreneurial ability model. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. DOI: 10.1108/JEEE-09-2022-0257
- Pennetta, S., Anglani, F., Joham, C., & Boyle, S. (2025). Entrepreneurial agility in a

- disrupted world: Redefining entrepreneurial resilience for global business success. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. DOI: 10.1177/09713557251352283
- Pérez-Fernández, H., Cacciotti, G., Martín-Cruz, N., & Delgado-García, J. B. (2022). Are interactions between need for achievement and social networks the driving force behind entrepreneurial intention? A trait activation story. *Journal of Business Research*. DOI: 10.1016/j.jbusres.2022.04.046
- Pérez-Macías, N., Fernández-Fernández, J.-L., & Rua-Vieites, A. R. (2022). Analyzing the past to prepare for the future: A review of literature on factors with influence on entrepreneurial intentions. *Journal of International Entrepreneurship*, 20(1), 52-79. DOI: 10.1007/s10843-021-00289-5
- Pérez-Pérez, C., González-Torres, T., & Nájera Sánchez, J.-J. (2021). Boosting entrepreneurial intention of university students: Is a serious business game the key? *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2021.100506
- Pham, M., Lam, B. Q., & Bui Ngoc Tuan, A. (2024a). Career exploration and its influence on the relationship between self-efficacy and career choice: The moderating role of social support. *Heliyon*. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e31808
- Pham, M., Lam, B. Q., Nguyen, A. T. T., & Tran, H. Y. (2024b). How do environment and innovativeness affect digital entrepreneurial intention through education? An explanation from the social cognitive career theory. *Social Sciences & Humanities Open*, 9, 101179. DOI: 10.1016/j.ssaho.2024.101179
- Phuong, P. N.-D., & Nguyen, H. H. (2025). Future of digital entrepreneurship: The expanded role of government in the entrepreneurial event model. In *Information systems research in Vietnam* (Vol. 3). Springer. DOI: 10.1007/978-981-97-9835-3_1
- Pincheira, F.D., Acosta-Antognoni, H., & Salanova, M. (2025). Effects of positive psychological capital on entrepreneurial success: A systematic review. *Intangible Capital*, 21(1), 1-23. DOI: 10.3926/ic.3110
- Platania, S., & Paolillo, A. (2022). Validation and measurement invariance of the Compound PsyCap Scale (CPC-12): A short universal measure of psychological capital. *Anales de Psicología*, 38(3), 582-591. DOI: 10.6018/ANALESPPS.449651

- Poolsawat, P. (2021). Effects of risk-taking propensity and psychological capital on entrepreneurial intention: The mediating role of attitude towards entrepreneurship in Southern Thailand. *ABAC Journal*.
- Pop-Cohuț, I. C., Chirilă, L. F., Dodescu, A. O., & Barth, K. M. (2025). Entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A systematic review. *Journal of Psychological and Educational Research*, 33(2), 236-271.
- Porfírio, J. A., Mendes, T. C., & Felício, J. A. (2018). From entrepreneurship potential in culture and creative industries to economic development: The situation of UK and southern European countries. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14,329-343. DOI: 10.1007/s11365-018-0501-z
- Pothula, V. K., & Naredla, S. K. (2026). Cultivating entrepreneurial mindset and intentions through entrepreneurial education: A bibliometric analysis in engineering education contexts. *Industry and Higher Education*. DOI: 10.1177/09504222261417788
- Potocan, V., & Nedelko, Z. (2023). How personal values follow the societal lockdown due to COVID-19: Case of business students in Slovenia. *Frontiers in Psychology*, 14,987715. DOI: 10.3389/fpsyg.2023.987715
- Požega, Ž., & Ribić, D. (2022). The economic environment as a predictor of entrepreneurial intentions. *Economic Thought and Practice*, 31(2), 437-460. DOI: 10.17818/EMIP/2022/2.8
- Prasastyoga, B., Harinck, F., & van Leeuwen, E. (2021). The role of perceived value of entrepreneurial identity in growth motivation. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. DOI: 10.1108/IJEBr-03-2020-0170
- Preston, A., Rew, L., & Young, C. C. (2023). A systematic scoping review of psychological capital related to mental health in youth. *Journal of School Nursing*, 39(5), 364-377. DOI: 10.1177/10598405211060415
- Prochazka, J., Kacmar, P., Lebedova, T., & Vaculik, M. (2023). The revised Compound Psychological Capital Scale (CPC-12R): Validity and cross-cultural invariance in an organizational context. *International Journal of Mental Health and Addiction*. DOI: 10.1007/s11469-023-01135-6
- Puccio, G. J., & Lohiser, A. (2024). Creativity styles: Making the case for a distinctly

- different approach to creativity assessment. In *Handbook of creativity assessment*. DOI: 10.4337/9781839102158.00011
- Pulaj Brakaj, E., & Šafránková, J. M. (2024). Navigating entrepreneurial horizons: Students' perspectives analysis of the entrepreneurial competences in teaching context. *Education Sciences*, 14(5), Article 5.
- Rachmawati, D., Sahid, S., & Mahmud, M. I. (2024). Empowering futures: Unveiling the impact of career readiness on job seeker and creator through self-efficacy. *Journal on Efficiency and Responsibility in Education and Science*. DOI: 10.7160/eriesj.2024.170403
- Rahmi, E., Darmansyah, D., Yulastri, A., & Handrianto, C. (2025). Bridging entrepreneurship education and digital transformation: A novel experiential learning model for entrepreneurial mindset development. *International Journal of Learning, Teaching and Educational Research*, 24(4). DOI: 10.26803/ijlter.24.4.29
- Ramoglou, S., & Gartner, W. B. (2023). A historical intervention in the “opportunity wars”: Forgotten scholarship, the discovery/creation disruption, and moving forward by looking backward. *Entrepreneurship Theory and Practice*. DOI: 10.1177/10422587211069310
- Rani, P., Bagri, K., Sherry, P. Y., & Nagariya, R. (2026). Digital entrepreneurship in modern techno world: Mapping the literature and future research agenda. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. DOI: 10.1504/IJESB.2026.150195
- Ratkovic, T., Paunovic, I., & Šlogar, H. (2025). The role of university entrepreneurship support and student diversity in student entrepreneurial intention: A social identity theory perspective. *PLoS ONE*, 20(3), e0321651. DOI: 10.1371/journal.pone.0321651
- Ratten, V., & Usmanij, P. (2020). Entrepreneurship and organizational change: Managing innovation and creative capabilities. In *Contributions to Management Science*. DOI: 10.1007/978-3-030-35415-2_1
- Reis, D. A., Fleury, A. L., & Carvalho, M. M. (2021). Consolidating core entrepreneurial competences: Toward a meta-competence framework. *International Journal of*

- Entrepreneurial Behavior & Research*, 27(4), 1023-1045. DOI: 10.1108/IJEBr-02-2020-0079
- Ren, Z.-Y., Li, P., & Li, Y.-X. (2018). The relationship between entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intention. In *International Conference on Management Science and Engineering (ICMSE): Annual Conference Proceedings*. DOI: 10.1109/ICMSE.2018.8744855
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J. M. (2015). *SmartPLS 3* [Computer software]. SmartPLS GmbH.
- Roberts, A. (2020). Bridging levels of public administration: How macro shapes meso and micro. *Administration & Society*, 52(4), 631-656. DOI: 10.1177/0095399719877160
- Rohanaraj, T. T. A. (2023). A systematic literature review on the transformation of entrepreneurial intention to entrepreneurial action. *Economics - Innovative and Economics Research Journal*, 11(2), 115-132. DOI: 10.2478/eoik-2023-0063
- Romero-Galisteo, R.-P., González-Sánchez, M., Gálvez-Ruiz, P., & Pinero-Pinto, E. (2022). Entrepreneurial intention, expectations of success and self-efficacy in undergraduate students of health sciences. *BMC Medical Education*. DOI: 10.1186/s12909-022-03731-x
- Roos, P., & Botha, M. (2022). The entrepreneurial intention-action gap and contextual factors: Towards a conceptual model. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 25(1). DOI: 10.4102/sajems.v25i1.4232
- Roy, R., & Das, N. (2022). Exploring entrepreneurial intention among engineering students in India: A multiple basket approach. *International Journal of Technology and Design Education*. DOI: 10.1007/s10798-020-09596-9
- Rozenkowska, K. (2023). Theory of planned behavior in consumer behavior research: A systematic literature review. *International Journal of Consumer Studies*. DOI: 10.1111/ijcs.12970
- Rubio Hernández, F. J. R., & Bañuelos, A. M. L. (2022). Entrepreneurial intention in university students: Systematic scoping review of scientific production. *Universitas Psychologica*, 21, e1-e19. DOI: 10.11144/Javeriana.upsy21.ieeu

- Russo, C., Danioni, F., Zagrean, I., & Barni, D. (2022). Changing personal values through value-manipulation tasks: A systematic literature review based on Schwartz's theory of basic human values. *European Journal of Investigation in Health, Psychology and Education*, 12(7). DOI: 10.3390/ejihpe12070052
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68-78. DOI: 10.1037/0003-066X.55.1.68
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2023). Acting as one: Self-determination theory's scientific and existential import. In R. M. Ryan (Ed.), *The Oxford handbook of self-determination theory* (pp. 1173-1176). Oxford University Press. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780197600047.013.59
- Ryan, R. M., & Vansteenkiste, M. (2023). Self-determination theory: Metatheory, methods, and meaning. In R. M. Ryan (Ed.), *The Oxford handbook of self-determination theory* (pp. 3-30). Oxford University Press. DOI: 10.1093/oxfordhb/9780197600047.013.2
- Ryu, P., & Kim, D. (2020). Moderating effect of gender on the opportunity recognition and entrepreneurial intention. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(1), 784-799. DOI: 10.9770/jesi.2020.8.1(49)
- Sahar, R., Jahid, M. A., Fauzi, H., & Rashid, M. H. U. (2025). Organizational sustainability in the face of digital transformation with a bibliometric and content analysis for future research agenda. *Discover Sustainability*, 6, 2188. DOI: 10.1007/s43621-025-02188-4
- Samputra, N. R. A. R., Iskandar, K., Soesilo, T. E. B., & Martono, D. N. (2025). Bibliometric and content analysis: Application of the theory of planned behavior in environmental issues. *Journal of Environmental Science and Sustainable Development*, 8(1). DOI: 10.7454/jessd.v8i1.1339
- Sancho, M. P.L., Ramos-Rodríguez, A. R., & Frende Vega, M. D. L. Á. (2022). The influence of university entrepreneurship-oriented training in the transformation of intentions into new businesses. *The International Journal of Management Education*, 20(3), 100631. DOI: 10.1016/j.ijme.2022.100631

- Saqib, N., Beig, F., & Gupta, S. (2025). The impact of Big Five personality traits on entrepreneurial intention: The mediating role of entrepreneurial education. *International Journal of Sociology and Social Policy*. DOI: 10.1108/IJSSP-12-2024-0622
- Sarma, S., Attaran, S., & Attaran, M. (2024). Sustainable entrepreneurship: Factors influencing opportunity recognition and exploitation. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. DOI: 10.1177/14657503221093007
- Satar, M. S., Alarifi, G., & Alrubaishi, D. (2023). Exploring the entrepreneurial competencies of e-commerce entrepreneurs. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2023.100799
- Schlaegel, C., & Koenig, M. (2014). Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 291-332. DOI: 10.1111/etap.12087
- Schmidt, P., & Tatarko, A. N. (2016). Entrepreneurial intention and values: Results from a Russian population survey. *Psychology. Journal of the Higher School of Economics*, 13(2), 240-255. DOI: 10.17323/1813-8918-2016-2-240-255
- Schuster, C., Pinkowski, L., & Fischer, D. (2019). Intra-individual value change in adulthood: A systematic literature review of longitudinal studies assessing Schwartz's value orientations. *Zeitschrift für Psychologie / Journal of Psychology*, 227(4), 253-266. DOI: 10.1027/2151-2604/a000355
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 1-65). Academic Press.
- Schwartz, S. H., & Cieciuch, J. (2022). Measuring the refined theory of individual values in 49 cultural groups: Psychometrics of the revised Portrait Value Questionnaire. *Assessment*. DOI: 10.1177/1073191121998760
- Segundo, J., Florez, R., Velez, M., & Sánchez Vázquez, J. M. (2025). Mapping success profiles for digital freelancers: A configurational approach using EntreComp competencies. *Technology in Society*. DOI: 10.1016/j.techsoc.2025.103025
- Seikkula-Leino, J., Salomaa, M., Jónsdóttir, S. R., & Israel, H. (2021). EU policies driving entrepreneurial competences—Reflections from the case of EntreComp.

- Sustainability*, 13(15), 8178. DOI: 10.3390/su13158178
- Shahzad, M. F., Asif, M., Xu, S., & Wang, C. (2025). Impact of digitalization on entrepreneurial ecosystems: A bibliometric exploration. *Journal of Business & Industrial Marketing*. Advance online publication. DOI: 10.1108/JBIM-07-2024-0524
- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing. DOI: 10.4337/9781781007990
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72-90). Prentice Hall.
- Sharahiley, S. M. (2020). Examining entrepreneurial intention of the Saudi Arabia's university students: Analyzing alternative integrated research model of TPB and EEM. *Global Journal of Flexible Systems Management*. DOI: 10.1007/s40171-019-00231-8
- Sharma, A., Goel, A., & Taneja, U. (2026). AI adoption and digital entrepreneurial intentions: A theory of planned behavior and technology acceptance model approach. *Technology in Society*, 74, 103137. DOI: 10.1016/j.techsoc.2025.103137
- Sharma, D., Gupta, S., & Verma, D. (2025). Emotional intelligence in the age of digital intelligence. In *Emotional intelligence in the digital era: Concepts, frameworks, and applications*. DOI: 10.1201/9781032715377-1
- Sharma, N., Sinha, E., & Shalender, K. (2024). Espoused model of women entrepreneurship: Antecedents to women entrepreneurial intention and moderating role of entrepreneurial self-efficacy. *Journal of Enterprising Communities*. DOI: 10.1108/JEC-01-2023-0011
- Shatila, K., Hernández-Lara, A. B., & Gburová, J. (2026). Digital literacy, entrepreneurial networking, and sustainable innovation: Economic and cultural determinants of entrepreneurial success in the Middle East. *Sustainable Technology and Entrepreneurship*, 5, 100129. DOI: 10.1016/j.stae.2026.100129
- Shaw, J. D. (2025). A cautionary tale: On the adoption of self-determination theory principles for practice. *Journal of Management Studies*. DOI: 10.1111/joms.13112
- Shepherd, D. A., & DeTienne, D. R. (2005). Prior knowledge, potential financial

- reward, and opportunity identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 91-112. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2005.00071.x
- Shinnar, R., & Giacomini, O. (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36, 465-493. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2012.00509.x
- Shiri, N., Khoshmaram, M., Mehdizadeh, H., & Ayoubi, R. (2025). How is the entrepreneurial mindset of university students formed? The role of entrepreneurial inspiration, education, methods, and environment. *The International Journal of Management Education*, 23, 101158. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101158
- Sieger, P., Raemy, L., Zellweger, T., Fueglistaller, U., & Hatak, I. (2021). *Global student entrepreneurship 2021: Insights from 58 countries* (GUESSS Global Report). University of Bern; University of St. Gallen.
- Silva, H. M. S. V., Pushpakumari, M. D., & Nishantha, B. (2024). Development of an integrated conceptual framework for the entrepreneurial intention and nascent entrepreneurial behavior. *The Bottom Line*, 37(2), 215-233. DOI: 10.1108/BL-05-2023-0157
- Silveyra-Leon, G., Herrero-Crespo, Á., & Pérez, A. (2021). Model of teachable entrepreneurship competencies (M-TEC): Scale development. *The International Journal of Management Education*, 19(1), 100392. DOI: 10.1016/j.ijme.2020.100392
- Simba, A., Rambe, P., & Jones, P. (2025). Entrepreneurship processes: Digital self-efficacy, technostress, and entrepreneurial behaviour in South Africa. *Technology in Society*. DOI: 10.1016/j.techsoc.2025.103038
- Simonsson, J., & Agarwal, G. (2021). Perception of value delivered in digital servitization. *Industrial Marketing Management*, 99, 190-203. DOI: 10.1016/j.indmarman.2021.10.011
- Singh, S., Sharma, P., Singh, S., & Bala, R. (2024). Setting affairs between entrepreneurial self-efficacy, value, motivation and intentions through serial mediation. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. DOI: 10.1504/IJESB.2024.142444
- Siregar, O. M., Mardhiyah, A., Nasution, M. D. T. P., & Maulidina, M. (2025). Fostering

- young entrepreneurs: Family support as the cornerstone of intentions. *International Review of Management and Marketing*. DOI: 10.32479/irmm.17586
- Sisu, J. A., Tirnovanu, A. C., Patriche, C.-C., & Schin, G. C. (2024). Enablers of students' entrepreneurial intentions: Findings from PLS-SEM and fsQCA. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. DOI: 10.1108/IJEBr-07-2023-0689
- Skandalis, K. S. (2025). Digital entrepreneurial capability: Integrating digital skills, human capital, and psychological traits in modern entrepreneurship. *Encyclopedia*. DOI: 10.3390/encyclopedia5040154
- Skimina, E., Cieciuch, J., Schwartz, S. H., & Algesheimer, R. (2019). Behavioral signatures of values in everyday behavior in retrospective and real-time self-reports. *Frontiers in Psychology*, 10, 281. DOI: 10.3389/fpsyg.2019.00281
- Smail, L., Al Awad, M., & Abaza, W. (2025). Exploring the influence of environmental, social and individual factors on the entrepreneurial intentions of Emirati university students. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. DOI: 10.1108/JEPP-04-2024-0058
- Solomon, S., Bendickson, J. S., Liguori, E. W., & Marvel, M. R. (2022). The effects of social spending on entrepreneurship in developed nations. *Small Business Economics*. DOI: 10.1007/s11187-021-00458-9
- Song, Y., & Lu, G. (2024). The impact of university entrepreneurship support on college students' entrepreneurial intention: A cognitive-affective perspective. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101087
- Song, Y., Liang, Q., & Wang, W. (2025). Virtual community participation, positive psychological capital and entrepreneurial intentions among Chinese women: Based on the social cognitive theory. *Asia Pacific Business Review*. DOI: 10.1080/13602381.2025.2521065
- Soomro, B. A., Memon, M., & Shah, N. (2021). Attitudes towards entrepreneurship among the students of Thailand: An entrepreneurial attitude orientation approach. *Education + Training*, 63(6), 899-915. DOI: 10.1108/ET-01-2020-0014
- Soria-Barreto, K., & Novoa-Hernández, P. (2025). A systematic mapping and meta-

- analysis on sustainable entrepreneurial intention: Insights from the theory of planned behavior. *Acta Psychologica*, 105733. DOI: 10.1016/j.actpsy.2025.105733
- Sorokin, P. S., & Chernenko, S. E. (2022). Skills as declared learning outcomes of entrepreneurship training in higher education institutions across the globe: Classification and analysis with a focus on thinking skills. *Thinking Skills and Creativity*. DOI: 10.1016/j.tsc.2022.101177
- Sousa-Filho, J. M. D., de Souza Lessa, B. D. S., García-Salirrosas, E. E., & Castro, J. L. D. C. (2023). The role of fear of failure on students' entrepreneurial intentions in Latin America. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2023.100880
- Srivastava, M., Shivani, S., & Dutta, S. (2024a). An empirical contribution towards measuring sustainability-oriented entrepreneurial intentions: A study of Indian youth. *Environment, Development and Sustainability*. DOI: 10.1007/s10668-023-03010-9
- Srivastava, M., Shivani, S., & Dutta, S. (2024b). Sustainability-oriented entrepreneurial intentions: Work values and the theory of planned behaviour. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. DOI: 10.1108/JSBED-03-2023-0105
- Srivastava, M., Shivani, S., & Dutta, S. (2024c). Antecedents of sustainability-oriented entrepreneurial intentions: A comprehensive model and empirical evidence. *Sustainable Development*. DOI: 10.1002/sd.2747
- Steenkamp, J.-B. E. M., & Van Trijp, H. C. M. (1991). The use of LISREL in validating marketing constructs. *International Journal of Research in Marketing*, 8(4), 283-299. DOI: 10.1016/0167-8116(91)90027-5
- Steira, I. M., Wiger, K., & Rasmussen, E. (2024). Variety of entrepreneurial skills measured in the entrepreneurship education literature. *Education + Training*. DOI: 10.1108/ET-09-2023-0374
- Sujood, S., Hamid, S., Azhar, M., Siddiqui, S., & c.s. (2025). Entrepreneurial intention of tourism and hospitality students: An examination through the lens of theory of planned behavior with perceived desirability and perceived feasibility. *Journal of Hospitality & Tourism Education*. DOI: 10.1080/10963758.2024.2388317
- Sutton, A., & Roemer, A. (2024). A-HERO: Integrating authenticity into the

- psychological capital model. *International Journal of Applied Positive Psychology*. DOI: 10.1007/s41042-024-00171-4
- Szerdahelyi, M., Paterson, T. A., Huang, L., Martos, T., & Komlósi, L. (2024). Validation of the PCQ-5: A short form to measure state positive psychological capital. *Group & Organization Management*, 49(1), 215-245. DOI: 10.1177/10596011221127383
- Ta, H. H., Layeghi, G., Delladio, S., & Caputo, A. (2025). Examining the impact of Big Five personality traits and digital competencies on digital entrepreneurial intention: The mediating role of digital self-efficacy. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 21, 1123-1145. DOI: 10.1007/s11365-025-01143-z
- Tabak, F., Qian, S., & Brannon, D. (2024). Entrepreneurial passion and the Big Five: Impact on entrepreneurial behavior. *Journal of General Management*. DOI: 10.1177/03063070241269382
- Taleb, T. S., Hashim, N., & Zakaria, N. (2023). Mediating effect of innovation capability between entrepreneurial resources and micro business performance. *The Bottom Line*, 36(1), 77-100. DOI: 10.1108/BL-07-2022-0112
- Tang, L., Lin, Q., Luo, X., & Lu, M. (2025). The role of AI and entrepreneurial ecosystem in shaping students' digital entrepreneurship intentions: Evidence from a multi-group analysis. *Asia Pacific Journal of Education*. DOI: 10.1080/02188791.2025.2577334
- Tchokoté, I. D., Bawack, R., & Nana, A. (2025). Attitude over norms: Reevaluating the dominance of attitude in shaping entrepreneurial intentions among higher education students in Global South countries. *The International Journal of Management Education*, 23(1), 101129. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101129
- Tekic, A., & Tsyrenova, E. (2024). Drivers and constraints of students' entrepreneurial intentions across cultural contexts: A neo-configurational perspective. *The International Journal of Management Education*, 22, 100996. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.100996
- Tetteh, C., Tasavori, M., Bhattarai, C. R., & Rajwani, T. (2024). How do environmental factors shape entrepreneurial intention? A review and future research. *International*

- Entrepreneurship and Management Journal*. DOI: 10.1007/s11365-024-01002-3
- Tetteh, C., Zhong, L., Dong, M., & Wang, X. (2025). Bridging the relationship between entrepreneurial intention and behavior: A systematic review and theoretical integration. *Cogent Business & Management*, 12(1), 2587397. DOI: 10.1080/23311975.2025.2587397
- Teyssier-Roberge, G., Gagnon, J., Tremblay, S., & Hodgetts, H. (2025). A quantitative analysis of 21st century skills: A case of semantic and psychometric overlap. *International Journal of Selection and Assessment*. DOI: 10.1111/ijsa.70030
- Theodoraki, C., & Messeghem, K. (2017). Exploring the entrepreneurial ecosystem in the field of entrepreneurial support: A multi-level approach. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*. DOI: 10.1504/IJESB.2017.083847
- Theodoraki, C., Dana, L.-P., & Caputo, A. (2022). Building sustainable entrepreneurial ecosystems: A holistic approach. *Journal of Business Research*. DOI: 10.1016/j.jbusres.2021.11.005
- To, C. K. M., Carrilero Castillo, A., Berenguer, K. J. U., & Chuu, K. P. (2021). Riding on an entrepreneurial intention cycle? Explaining bidirectional spillover between volition and motivation. *Technological Forecasting and Social Change*, 173, Article 121116. DOI: 10.1016/j.techfore.2021.121116
- Toding, M., Mädamürk, K., Venesaar, U., & Malleus, E. (2023). Teachers' mindset and attitudes towards learners and learning environment to support students' entrepreneurial attitudes in universities. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2023.100769
- Tong, X., Cai, X., & Wang, K. (2025). Entrepreneurial family background as a moderator of entrepreneurship education portfolio and entrepreneurial intentions of students. *SAGE Open*. DOI: 10.1177/21582440251392702
- Tran, H. T. (2019). Institutional quality and market selection in the transition to market economy. *Journal of Business Venturing*. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2018.07.001
- Tran, L. H. N. (2018). Game of blames: Higher education stakeholders' perceptions of causes of Vietnamese graduates' skills gap. *International Journal of Educational Development*. DOI: 10.1016/j.ijedudev.2018.07.005

- Tran, M.-L., & Lo, S. (2024). Unlocking the power of entrepreneurship activity in Vietnam's regions: The role of formal institution. *SAGE Open*. DOI: 10.1177/21582440241233037
- Tran, T. Q., Thi Vu, N. B., van Le, D., & Hoang Vu, L. (2025). Vertical and horizontal job-education mismatches and wages: A quantitative analysis of university graduates in Vietnam. *International Journal of Educational Development*. DOI: 10.1016/j.ijedudev.2025.103323
- Tran, T. Q., Tran, L. A., Vu, N. B. T., & Le, D. V. (2026). Overeducation and wage penalties among young university graduates in Vietnam. *International Journal of Educational Research*. DOI: 10.1016/j.ijer.2025.102864
- Tran, T. V. H., Duong, C. D., Nguyen, T. H., & c.s. (2023). UPPS impulsivity, entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial intentions among university students: ADHD symptoms as a moderator. *Journal of Applied Research in Higher Education*. DOI: 10.1108/JARHE-12-2021-0464
- Tran, V. H. V., Vu, T. N., Pham, H. T., & Duong, C. D. (2024a). Closing the entrepreneurial attitude-intention-behavior gap: The direct and moderating role of entrepreneurship education. *The International Journal of Management Education*, 22(2), 100981. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.100981
- Tran, V. H. V., Vu, T. N., Pham, H. T., & Duong, C. D. (2024b). Closing the entrepreneurial attitude-intention-behavior gap: The direct and moderating role of entrepreneurship education. *Journal of International Education in Business*, 17(1), 45-63. DOI: 10.1108/JIEB-05-2023-0026
- Trif, S. M., Noja, G. G., Cristea, M., & Didraga, O. (2022). Modelers of students' entrepreneurial intention during the COVID-19 pandemic and post-pandemic times: The role of entrepreneurial university environment. *Frontiers in Psychology*, 13, 976675. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.976675
- Tripopsakul, S., Mokkhamakkul, T., & Puriwat, W. (2022). The development of the entrepreneurial spirit index: An application of the entrepreneurial cognition approach. *Emerging Science Journal*, 6(3), 557-570. DOI: 10.28991/ESJ-2022-06-03-05
- Tsaknis, P. A., & Sahinidis, A. G. (2024). Do personality traits affect entrepreneurial

- intention? The mediating role of the theory of planned behavior. *Development and Learning in Organizations*. DOI: 10.1108/DLO-09-2023-0205
- Tsaknis, P. A., Sahinidis, A. G., & Kavoura, A. (2025). Gender and entrepreneurship education effectiveness: A comparative study. In *Springer Proceedings in Business and Economics*. DOI: 10.1007/978-3-031-81962-9_71
- Tsaknis, P. A., Sahinidis, A. G., Tsakni, G. J., & Stavroulakis, D. (2022). Personality effect on students' entrepreneurial intention: The mediating effect of the theory of planned behavior. *Corporate and Business Strategy Review*. DOI: 10.22495/cbsrv3i2art8
- Tsaknis, P. A., Sahinidis, A. G., Vassiliou, E. E., & Paraskevadaki, E. (2024). Entrepreneurship education effects on entrepreneurial intention: How do the changes in the antecedents affect intention? *Global Business and Economics Review*. DOI: 10.1504/GBER.2024.140833
- Tsou, E., Steel, P., & Osiyevskyy, O. (2023). The relationship between entrepreneurial intention and behavior: A meta-analytic review. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 24(4), 321-336. DOI: 10.1177/14657503231214389
- Tunca, S., & Balcioglu, Y. S. (2025). Mapping the landscape of entrepreneurial education research: A bibliometric analysis of trends, themes, and future directions. *SN Business & Economics*, 5,949. DOI: 10.1007/s43546-025-00949-x
- Tung, D. T., Nguyen, N. T., Phuong, N. T. C., & Chong, S.-C. (2020). Enterprise development from students: The case of universities in Vietnam and the Philippines. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2019.100333
- Uddin, M., Chowdhury, R. A., Hoque, N., & Uddin, M. N. (2022). Developing entrepreneurial intentions among business graduates of higher educational institutions through entrepreneurship education and entrepreneurial passion: A moderated mediation model. *The International Journal of Management Education*. DOI: 10.1016/j.ijme.2022.100647
- Uehara, T., Sakurai, R., & Hidaka, T. (2022). The importance of relational values in gaining people's support and promoting their involvement in social-ecological system management: A comparative analysis. *Frontiers in Marine Science*, 9,1001180.

DOI: 10.3389/fmars.2022.1001180

- Uysal, Ş. K., Karadağ, H., Tuncer, B., & Şahin, F. (2022). Locus of control, need for achievement, and entrepreneurial intention: A moderated mediation model. *The International Journal of Management Education*, 20(1), 100560. DOI: 10.1016/j.ijme.2021.100560
- Valencia-Arias, A., Palacios-Moya, L., Londoño-Celis, W., & Ipaguirre Sanchez, K. (2024). Sustainable entrepreneurial intention: A research trends and agenda. *Sustainable Environment*, 10(1), 2362512. DOI: 10.1080/27658511.2024.2362512
- Vamvaka, V., Stoforos, C., Palaskas, T., & Botsaris, C. (2020). Attitude toward entrepreneurship, perceived behavioral control, and entrepreneurial intention: Dimensionality, structural relationships, and gender differences. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 9(5), 1- 26. DOI: 10.1186/s13731-020-0112-0
- Van, H. V., & Le, H. V. (2024). The interdependence of happiness and filial piety within the family: A study in Vietnam. *Health Psychology Report*. DOI: 10.5114/hpr/172091
- Vasileiou, E., Karamanos, A., & Georgantzis, N. (2023). Who wants to be an entrepreneur in the Balkans? From perceptions and beliefs to intentions. *Journal of Management Development*, 42(7), 523-540. DOI: 10.1108/JMD-11-2021-0312
- Vecchione, M. (2023). The five factors of personality and personal values: An update with the refined theory. *Personality and Individual Differences*, 206, 112033. DOI: 10.1016/j.paid.2022.112033
- Verdugo-Castro, S., Sánchez-Gómez, M. C., & García-Holgado, A. (2023). Factors associated with the gender gap in the STEM sector: Comparison of theoretical and empirical concept maps and qualitative SWOT analysis. *Heliyon*, 9(6), Article e17499. DOI: 10.1016/j.heliyon.2023.e17499
- Villanueva-Flores, M., Díaz-Fernández, M., Hernandez-Roque, D., & van Engen, M. (2021). Psychological capital and entrepreneurship: Gender differences. *Gender in Management*, 36(6), 708-725. DOI: 10.1108/GM-07-2020-0231
- Villanueva-Flores, M., Hernandez-Roque, D., Díaz-Fernández, M., & Bornay-Barachina, M. (2023). Exploring the mediation role of perceived behavioural control

- and subjective norms in the relationship between psychological capital and entrepreneurial intention of university students. *The International Journal of Management Education*, 21(3), 100865. DOI: 10.1016/j.ijme.2023.100865
- Virgosita, R., Paramita, W., & Rostiani, R. (2023). Building social entrepreneurial self-efficacy in an emerging economy: The role of education and entrepreneurial experience. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 28(4). DOI: 10.1142/S1084946723500292
- Vu, K., & Nguyen, T. (2024). Exploring the contributors to the digital economy: Insights from Vietnam with comparisons to Thailand. *Telecommunications Policy*. DOI: 10.1016/j.telpol.2023.102664
- Wach, K., Vu, A. T., Ngo, T. V. N., & Vu, T. N. (2026). The role of AI-related digital competencies in higher education students' Fintech entrepreneurial intentions: A comparative study of Vietnam and Poland. *The International Journal of Management Education*, 24, 101369. DOI: 10.1016/j.ijme.2026.101369
- Walck, D., Parr, J., Rabb, K., Lynch, M. F., Swanson, D. P., & Toth, S. L. (2025). Diverse client motivation: Why using a transformative paradigm along with a critical race theory framework is important in this mixed methods study. *Methods in Psychology*, 13, Article 100184. DOI: 10.1016/j.metip.2025.100184
- Wang, L., & Huang, J. (2022). Mediating role of entrepreneurial self-efficacy and pro-social tendency in the relation between college students' post-traumatic growth and entrepreneurial intention in the post-COVID-19 era. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.861484
- Wang, R. J., & Lent, R. W. (2022). Applying social cognitive career theory to the study abroad choice process. *Journal of Counseling Psychology*, 69(4), 463-473. DOI: [10.1037/cou0000597](https://doi.org/10.1037/cou0000597)
- Wang, W., Cao, Q., Zhuo, C., & c.s. (2021). COVID-19 to green entrepreneurial intention: Role of green entrepreneurial self-efficacy, optimism, ecological values, social responsibility, and green entrepreneurial motivation. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.732904
- Wang, Y., Wang, H., Wang, S., Wind, S. A., & Gill, C. (2024). A systematic review and

- meta-analysis of self-determination-theory-based interventions in the education context. *Learning and Motivation*, 87, Article 102015. DOI: 10.1016/j.lmot.2024.102015
- Wang, Y., Yu, Y., & Khan, A. (2025). Digital sustainability: Dimension exploration and scale development. *Acta Psychologica*, 252,105028. DOI: 10.1016/j.actpsy.2025.105028
- Wannamakok, W., & Chang, Y.-Y. (2020). Institutional environments and social entrepreneurial intentions: A case of Thailand. *Review of Integrative Business and Economics Research*. <https://www.scopus.com/pages/publications/85087162210>
- Welter, C., & Scrimshire, A. (2021). The missing capital: The case for psychological capital in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing Insights*, 16,e00267. DOI: 10.1016/j.jbvi.2021.e00267
- Wetzels, M., Odekerken-Schröder, G., & Van Oppen, C. (2009). Using PLS path modeling for assessing hierarchical construct models: Guidelines and empirical illustration. *MIS Quarterly*, 33,177-195.
- Wilson, A. N., & Dollman, J. (2007). Social influences on physical activity in Anglo- and Vietnamese-Australian adolescent males in a single sex school. *Journal of Science and Medicine in Sport*. DOI: 10.1016/j.jsams.2006.05.025
- Win, A. T., Nordin, B. B., Ameen, A., & Bhaumik, A. (2025). Entrepreneurial intention among undergraduates of business private universities in Yangon, Myanmar. *International Journal of Public Sector Performance Management*. DOI: 10.1504/IJP-SPM.2025.143567
- Wu, L., & Li, J. (2011). Perceived value of entrepreneurship: A study of the cognitive process of entrepreneurial career decision. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 3(2), 134-146. DOI: 10.1108/17561391111144564
- Wu, L., Jiang, S., Wang, X., Yu, L., Wang, Y., & Pan, H. (2022). Entrepreneurship education and entrepreneurial intentions of college students: The mediating role of entrepreneurial self-efficacy and the moderating role of entrepreneurial competition experience. *Frontiers in Psychology*, 12, Article 727826. DOI: 10.3389/fpsyg.2021.727826

- Wu, L.-F. (2010). Perceived value of entrepreneurship and its impact on university student's entrepreneurial intention. *Wuhan Ligong Daxue Xuebao/Journal of Wuhan University of Technology*. DOI: 10.3963/j.issn.1671-4431.2010.01.047
- Wu, Q., Chen, G., Lin, Y., & Cormican, K. (2026). Psychological capital for hospitality management: A multi-level meta-analytic review. *International Journal of Hospitality Management*, 121, 104478. DOI: 10.1016/j.ijhm.2025.104478
- Xanthopoulou, P., & Sahinidis, A. (2024). Students' entrepreneurial intention and its influencing factors: A systematic literature review. *Administrative Sciences*, 14(5). DOI: 10.3390/admsci14050098
- Xia, T., Gu, H., Huang, Y., & Cheng, Y. (2020). The relationship between career social support and employability of college students: A moderated mediation model. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2020.00028
- Xin, Y., & Li, D. (2023). Introducing a new concept: Psychological capital of older people and its positive effect on mental health. *Frontiers in Psychology*, 14, 1083077. DOI: 10.3389/fpsyg.2023.1083077
- Xu, D., & Lee, C. (2025). Mechanisms linking restaurant entrepreneurship education to graduating hospitality students' entrepreneurial intentions: Validating the theory of planned behavior. *SAGE Open*, 15(1). DOI: 10.1177/21582440251319957
- Xu, J., Fu, Y., & Zhang, X. (2023). Does entrepreneurship education in China develop entrepreneurial intention? The role of self-efficacy and experience. *PLoS ONE*, 18(6), e0286090. DOI: 10.1371/journal.pone.0286090
- Yang, K.-P., Hsiung, H.-H., & Chiu, Y.-J. (2015). The comfort zone of the value circumplex for entrepreneurship: A structural analysis. *Career Development International*. DOI: 10.1108/CDI-07-2014-0087
- Yang, Q., Al Mamun, A., Gao, G., & Masud, M. M. (2023). Social entrepreneurial intention among working adults: An emerging country context. *Frontiers in Psychology*. DOI: 10.3389/fpsyg.2023.1123198
- Yao, C., & McWha-Hermann, I. (2025). Contextualizing career development: Cultural affordances as the missing link in social cognitive career theory. *Journal of Vocational Behavior*. DOI: 10.1016/j.jvb.2025.104114

- Yavuz, A., & Çengel-Schoville, M. (2026). Rethinking psychological capital: A Bourdieusian critique of neoliberal subjectivity. *Human Arenas*. Advance online publication. DOI: 10.1007/s42087-026-00557-7
- Ye, L., Li, Y., & Zhang, N. (2025). The impact of autonomy-supportive organizational environments on employees' emotions and creative performance: A self-determination theory perspective. *PLOS ONE*, 20(2), e0322184. DOI: 10.1371/journal.pone.0322184
- Yesmin, M. N., Hossain, M. A., Islam, M. S., & Kim, M. (2024). Entrepreneurial intentions and the role of educational and social support: Do self-efficacy and the theory of planned behavior variables matter? *RAUSP Management Journal*. DOI: 10.1108/RAUSP-03-2024-0053
- Yousaf, H., Munawar, S., Ahmed, M., & Rehman, S. (2022). The effect of entrepreneurial education on entrepreneurial intention: The moderating role of culture. *The International Journal of Management Education*, 20(3), 100712. DOI: 10.1016/j.ijme.2022.100712
- Yu, G., Ramayah, T., & Lin, Z. (2025). Toward understanding the role of generative AI in entrepreneurship education: A systematic review. *Computers and Education: Artificial Intelligence*, 6, 100470. DOI: 10.1016/j.caeai.2025.100470
- Yu, X., Zhao, X., & Hou, Y. (2023). Cognitive flexibility and entrepreneurial creativity: The chain mediating effect of entrepreneurial alertness and entrepreneurial self-efficacy. *Frontiers in Psychology*, 14, 1292797. DOI: 10.3389/fpsyg.2023.1292797
- Yuan, R., Chen, Y., & Zheng, Y. (2024). The impact of deep learning based psychological capital with ideological and political education on entrepreneurial intentions. *Scientific Reports*, 14, Article 68997. DOI: 10.1038/s41598-024-68997-1
- Zatini, G., & Porta, A.D. (2025). Entrepreneurial intentions are made, not born: The active role of institutional, educational and economic support. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. DOI: 10.1108/JSBED-02-2025-0112
- Zeng, N., Zhang, M., Fu, S., & Javed, T. (2023). Online experimental research on the psychological capital development of new venture entrepreneur under the COVID-19 pneumonia epidemic. *Frontiers in Psychology*, 13, 963439. DOI: 10.3389/fpsyg.

2022.963439

- Zhang, C., Du, H., & Liu, D. (2024). Peer effect and risk perception on preventive health behavior in a relatively closed environment: Evidence from the Omicron pandemic in China. *Current Psychology*. DOI: 10.1007/s12144-024-06164-5
- Zhang, J., Huang, J., & Ye, S. (2024a). The impact of career adaptability on college students' entrepreneurial intentions: A moderated mediation effect of entrepreneurial self-efficacy and gender. *Current Psychology*. DOI: 10.1007/s12144-023-04632-y
- Zhang, J., Li, B., Zhang, Y., & Liu, Z. (2022a). From entrepreneurship education, government support, and global competence to entrepreneurial behavior: The serial double mediating effect of self-efficacy and entrepreneurial intention. *Frontiers in Psychology*, 13,838232. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.838232
- Zhang, L., Fu, Y., Wei, Y., & Cai, Z. (2022c). Predicting entrepreneurial intention of students: Kernel extreme learning machine with boosted crow search algorithm. *Applied Sciences*, 12(14), 6907. DOI: 10.3390/app12146907
- Zhang, L., Li, Q., Zhou, T., & Zhao, X. (2022b). Social creativity and entrepreneurial intentions of college students: Mediated by career adaptability and moderated by parental entrepreneurial background. *Frontiers in Psychology*, 13,893351. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.893351
- Zhang, M. L., Xu, H., & Chang, J. G. (2024b). Mapping of scientific production on entrepreneurship education: A bibliometric analysis of a decade. *International Journal of Learning, Teaching and Educational Research*. DOI: 10.26803/ijlter.23.2.4
- Zhang, S.-N., Li, Y.-Q., Liu, C.-H., & Ruan, W.-Q. (2020). Critical factors identification and prediction of tourism and hospitality students' entrepreneurial intention. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 26,100234. DOI: 10.1016/j.jhlste.2019.100234
- Zhang, Y., & He, J. (2023). Measuring non-cognitive skills exploiting log-files on online behaviour. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*. DOI: 10.1016/j.socec.2023.101992
- Zhang, Y., Duysters, G., & Cloudt, M. (2014). The role of entrepreneurship education as a predictor of university students' entrepreneurial intention. *International*

- Entrepreneurship and Management Journal*, 10(3), 623-641. DOI: 10.1007/s11365-012-0246-z
- Zhang, Y., Kumar, S., Huang, X., & Yuan, Y. (2023). Human capital quality and the regional economic growth: Evidence from China. *Journal of Asian Economics*. DOI: 10.1016/j.asieco.2023.101593
- Zhang, Y., Wang, M., & Zhang, Y. (2025). Perceived social support and Chinese university students' intentions to participate in non-traditional sports: A moderated chain mediation model. *Frontiers in Psychology*, 16, 1586099. DOI: 10.3389/fpsyg.2025.1586099
- Zhang, Y., Yang, Z., Wu, C., & Wang, S. (2023). Team psychological resource as a critical enabler for innovation and knowledge creation. *Journal of Industrial Integration and Management*, 8(3), 365-389. DOI: 10.1142/S242486222350032X
- Zhao H., Seibert S. E., Lumpkin G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: a meta-analytic review. *J. Manage.* 36 381-404.
- Zhao, H., Hills, G. E., & Seibert, S. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265-1272. DOI: 10.1037/0021-9010.90.6.1265
- Zhao, J., Wei, G., Chen, K.-H., & Yien, J.-M. (2020). Psychological capital and university students' entrepreneurial intention in China: Mediation effect of entrepreneurial capitals. *Frontiers in Psychology*, 10, 2984. DOI: 10.3389/fpsyg.2019.02984
- Zhu, F., Adomako, S., Donbesuur, F., & Sadeghi, A. (2025). Entrepreneurial passion, alertness and opportunity recognition: Affective-cognitive interactions in dynamic environments. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*. DOI: 10.1177/02662426241298176
- Zixin, L., Farrukh, M., Lu, O., & Xiaotong, L. (2026). International entrepreneurial intentions: The mediating role of opportunity recognition and the moderating effect of cultural intelligence. *The International Journal of Management Education*, 24, 101317. DOI: 10.1016/j.ijme.2025.101317
- Zulfiqar, S., Sarwar, B., Huo, C., & Ul Mahasbi, H. (2025). AI-powered education:

Driving entrepreneurial spirit among university students. *The International Journal of Management Education*, 23(1), 101106. DOI: 10.1016/j.ijme.2024.101106

PHỤ LỤC I

TỔNG HỢP CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN Ý ĐỊNH KHỞI NGHIỆP

<i>Stt</i>	<i>Yếu tố tác động</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>
1	Thái độ đối với khởi nghiệp (Attitude)	Ajzen (1991); Hager & Hamilton (2025); Kumar & Nayak (2023); Jingyi & Ali (2025); Ben & Ali (2026); Espinal & c.s. (2024)
2	Chuẩn mực chủ quan (Subjective norms)	Ajzen (1991); Hager & Hamilton (2025); Rozenkowska (2023); Kumar & Nayak (2023); Jingyi & Ali (2025)
3	Chuẩn mô tả (Descriptive norms)	Wang & c.s. (2024); Ha & c.s. (2023)
4	Chuẩn mệnh lệnh (Injunctive norms)	Wang & c.s. (2024); Ha & c.s. (2023)
5	Chuẩn mực cá nhân/ chuẩn đạo đức (Personal norms)	Morren & Grinstein (2021); Jebarajakirthy & c.s. (2024)
6	Nhận thức kiểm soát hành vi (PBC)	Ajzen (1991); Jingyi & Ali (2025); Kumar & Nayak (2023); Hager & Hamilton (2025)
7	Khoảng cách ý định-hành vi (intention-behavior gap)	Lareyre & c.s. (2021); Trevisan & c.s. (2020); Paasch & c.s. (2026)
8	Ý định thực thi (Implementation intentions)	Trevisan & c.s. (2020); Paasch & c.s. (2026)
9	Thói quen (Habit)	Rozenkowska (2023); Esfandiar & Hadinejad (2025); Paasch & c.s. (2026)
10	Cảm xúc tức thời và yếu tố phi nhận thức	Rozenkowska (2023); Esfandiar & Hadinejad (2025); del Conte & c.s. (2025); Chernozub (2022)
11	Giá trị cá nhân định hình thái độ và ý định (Value → Attitude/PBC → YDKN)	del Conte & c.s. (2025); Chernozub (2022); Schwartz (1992); Schwartz & Cieciuch (2022)
12	Tính hấp dẫn cảm nhận (Perceived tính hấp dẫn)	Shapero & Sokol (1982); Sharahiley (2020); Astiana & c.s. (2022); Sujood & c.s. (2025)
13	Tính khả thi cảm nhận (Perceived tính khả thi)	Shapero & Sokol (1982); Sharahiley (2020); Romero-Galisteo & c.s. (2022); Sujood & c.s. (2025)
14	Khuynh hướng hành động (Propensity to act)	Shapero & Sokol (1982)

<i>Stt</i>	<i>Yếu tố tác động</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>
15	Tự hiệu quả khởi nghiệp (Entrepreneurial self-efficacy- ESE)	Sharahiley (2020); Munir & c.s. (2022); Liao & c.s. (2023); Jiatong & c.s. (2021a, b); Al-Qadasi & c.s. (2023); Soria-Barreto & Novoa-Hernández (2025); Ben & Ali (2026)
16	Kỳ vọng kết quả (Outcome expectations)	Sharahiley (2020); Munir & c.s. (2022); Liao & c.s. (2023)
17	Đam mê khởi nghiệp (Entrepreneurial passion)	Sharahiley (2020); Munir & c.s. (2022); Liao & c.s. (2023); Tabak & c.s. (2024); Hu & c.s. (2023)
18	Chất lượng thể chế (Institutional quality)	Theodoraki & c.s. (2022); Leipziger & c.s. (2024)
19	Hỗ trợ chính sách (Policy support)	Theodoraki & c.s. (2022); Leipziger & c.s. (2024); Chang & c.s. (2023); Nguyen & Nguyen (2024)
20	Nguồn lực hệ sinh thái khởi nghiệp (Ecosystem resources/support)	Baig & c.s. (2025); Jia & c.s. (2025); Ceci & c.s. (2026); Theodoraki & c.s. (2022); Leipziger & c.s. (2024)
21	Tiếp cận hệ sinh thái/các bên liên quan (stakeholder/ecosystem lens)	Baig & c.s. (2025); Jia & c.s. (2025); Ceci & c.s. (2026)
22	Năng lực AI (AI competence/AI capability)	Duong & c.s. (2025); Nguyen & c.s. (2025a); Nguyen & c.s. (2025b)
23	Tự hiệu quả số (Digital self-efficacy)	Duong & c.s. (2025); Nguyen & c.s. (2025)
24	Ảnh hưởng gia đình (Family influence)	Chang & c.s. (2023); Nguyen & Nguyen (2024); Siregar & c.s. (2025)
25	Đặc điểm nhân khẩu học	Chang & c.s. (2023); Nguyen & Nguyen (2024); Siregar & c.s. (2025); Joensuu-Salo & c.s. (2025)
26	Tự hiệu quả (general self-efficacy)	Bandura (1986); Schunk & DiBenedetto (2022); Islam & c.s. (2023); Song & Xu (2023)
27	Tự điều chỉnh (Self-regulation)	Schunk & DiBenedetto (2022); Islam & c.s. (2023); Xu & c.s. (2020)
28	Học tập quan sát (Observational learning / vicarious learning)	Bandura (1986); Freitas & c.s. (2025)
29	Điều tiết cảm xúc (Emotion regulation)	North & Loukas (2023); Brückner & c.s. (2024); Zhang & c.s. (2024b)
30	Lo âu (Anxiety)	North & Loukas (2023); Kamali & c.s. (2024)
31	Mạng lưới xã hội (network structure)	Brückner & c.s. (2024); Zhang & c.s. (2024b); Kamali & c.s. (2024)

<i>Stt</i>	<i>Yếu tố tác động</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>
32	Niềm tin (Trust)	Chou & c.s. (2025); Tian & c.s. (2025); Franco & c.s. (2022)
33	Nhận thức minh bạch hệ thống (Perceived transparency)	Ahn & Hatfield (2025); Chou & c.s. (2025); Tian & c.s. (2025)
34	Ảnh hưởng người ảnh hưởng số/ tương tác ảo	Murshidi & c.s. (2025); Kong & Hu (2026); Lim & c.s. (2020)
35	Thỏa mãn nhu cầu tự chủ (Autonomy need satisfaction)	Ryan & Deci (2000); Ryan & Vansteenkiste (2023); Ryan & Deci (2023)
36	Thỏa mãn nhu cầu năng lực (Competence need satisfaction)	Ryan & Deci (2000); Ryan & Vansteenkiste (2023); Ryan & Deci (2023)
37	Thỏa mãn nhu cầu gắn kết (Relatedness need satisfaction)	Ryan & Deci (2000); Ryan & Vansteenkiste (2023); Ryan & Deci (2023)
38	Need frustration (ức chế nhu cầu)	Howard (2023); Schutte & c.s. (2018)
39	Động lực tự thân (Autonomous motivation)	Ryan & Deci (2023); Howard & c.s. (2025)
40	Động lực bị kiểm soát (Controlled motivation)	Ryan & Deci (2023); Howard & c.s. (2025)
41	Hỗ trợ tự chủ từ môi trường học tập/ tổ chức (need-supportive context)	Ahmadi & c.s. (2023); Wang & c.s. (2024); McAnally & Hager (2024)
42	Giá trị theo Schwartz (openness to change, self-transcendence, v.v.)	Schwartz (1992); Schwartz & Cieciuch (2022); Lechner & c.s. (2024); Vecchione (2023)
43	Ưu tiên giá trị được kích hoạt theo tình huống (value activation / context dependence)	Coelho & c.s. (2022); Li & Wilt (2025)
44	Tính cách Big Five	Al-Ghazali & c.s. (2022); Tsaknis & c.s. (2022); Saqib & c.s. (2025)
45	Hồ sơ/cấu hình tính cách (trait profiles/ configurations)	Saqib & c.s. (2025); Tekic & Tsyrenova (2024)
46	Tính chủ động (Proactive personality)	Luo & c.s. (2022); Chen (2024a, b)
47	Kiểm soát nội tại	Luo & c.s. (2022)

<i>Stt</i>	<i>Yếu tố tác động</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>
	(Internal Locus of control)	
48	Cảnh giác/nhạy bén cơ hội (Alertness)	Tang & c.s. (2021); Lim & c.s. (2023)
49	Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh (Opportunity recognition capability)	Shane (2003); Eckhardt & Shane (2003); Davidsson (2015); Ghamgui & Soparnot (2022); Ramoglou & Gartner (2023); Lim & c.s. (2023); Jiatong & c.s. (2021a, b); Roy & Das (2022); Caputo & c.s. (2025)
50	Đổi mới/ innovativeness	Luo & c.s. (2022); Maheshwari & c.s. (2023)
51	Năng lực sáng tạo (Creativity capability)	Ratten & Usmanij (2020); Barros & c.s. (2025); Pacheco-Blanco & c.s. (2023); Roy & Das (2022); Caputo & c.s. (2025); Jiatong & c.s. (2021a, b); Ahmed (2022)
52	Văn hóa hợp tác/văn hóa đổi mới	Liu & c.s. (2025a)
53	Năng lực khởi nghiệp số tích hợp (Digital Entrepreneurial Capability- DEC)	Skandalis (2025)
54	Kỹ năng khởi nghiệp (Entrepreneurship skills)	Steira & c.s. (2024); Sorokin & Chernenko (2022); Linton & Xu (2021); Chotisarn & Phuthong (2026); Pennetta & c.s., (2024)
55	Năng lực số/hiểu biết số (Digital competencies/digital literacy)	Fourqoniah & c.s. (2025); Ho & Chen (2023); Satar & c.s. (2023); Bachmann & c.s. (2024); Han & c.s. (2026); Ismail & Hussain (2024)
56	AI literacy (hiểu biết AI)	Duong (2025a, b); Palmquist & c.s. (2025); Sharma & c.s. (2025); Hasan & c.s. (2026)
57	Năng lực cảm xúc-xã hội (social-emotional competencies)	Palmquist & c.s. (2025); T Anthony (2025)
58	Chấp nhận rủi ro (Risk-taking propensity)	Altinay & c.s. (2022); Poolsawat (2021); Mothibi & Malebana (2025)
59	Động lực nội tại (Intrinsic motivation)	Otache (2025); Ogba & c.s. (2022)
60	Nhu cầu thành tựu (Need for achievement)	Ogba & c.s. (2022)
61	Định hướng mục tiêu (Goal orientation)	Ogba & c.s. (2022)
62	Sợ thất bại (Fear of failure)	Donaldson & c.s. (2024); Sousa-Filho & c.s. (2023); Amin & c.s. (2025)
63	Cảm xúc dự báo (Anticipated emotions)	Lu & c.s. (2022); Huang & c.s. (2022)

<i>Stt</i>	<i>Yếu tố tác động</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>
64	Chi phí cơ hội (Opportunity cost)	Gutierrez & c.s. (2024); Solomon & c.s. (2022)
65	Sở thích đầu tư thời gian (Time investment preferences)	Gutierrez & c.s. (2024); Solomon & c.s. (2022)
66	Vốn tâm lý (Psychological Capital)	Luthans & c.s. (2007); Newman & c.s. (2014); Dudášová & c.s. (2021); Maheshwari & c.s. (2023); Ben & Ali (2026)
67	Hy vọng (Hope)	Luthans & c.s. (2007); Dudášová & c.s. (2021)
68	Lạc quan (Optimism)	Luthans & c.s. (2007); Dudášová & c.s. (2021)
69	Kiên cường/phục hồi (Resilience)	Luthans & c.s. (2007); Dudášová & c.s. (2021); Tsou & c.s. (2023); Tetteh & c.s. (2025)
70	Tự tin/tự hiệu quả (Self-efficacy)	Luthans & c.s. (2007); Dudášová & c.s. (2021); Ho & Chan (2025)
71	Tính chân thực (Authenticity)	Sutton & Roemer (2024)
72	Định hướng tập thể/ khía cạnh xã hội hóa của VTL	Ermolaeva & Lubovsky (2021); Dóci & c.s. (2023)
73	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp (Perceived value toward entrepreneurship)	Wu (2010); Botsaris & Vamvaka (2016); Douglas (2013); Dole & Duxbury (2025); Kasabov (2021); Nazir & Das (2025)
74	Tính hấp dẫn (tính hấp dẫn)	Douglas (2013); Astiana & c.s. (2022); Sujood & c.s. (2025)
75	Tính khả thi (tính khả thi)	Sujood & c.s. (2025); Wannamakok & Chang (2020); Aloulou (2022)
76	Giá trị bản sắc doanh nhân (entrepreneurial identity perceived value)	Prasastyoga & c.s. (2021)
77	Giá trị đạo đức/giá trị công việc trong khởi nghiệp bền vững	Srivastava & c.s. (2024a, 2024b); Arshi & Wallis (2024)
78	Hỗ trợ của trường/ đại học (Perceived university support)	Trif & c.s. (2022); Bazan (2023); Ratkovic & c.s. (2025); Chen (2024)
79	Giáo dục khởi nghiệp (Entrepreneurship education)	Mei & c.s. (2020); Lv & c.s. (2021); Xu & Lee (2025); Pop-Cohut & c.s. (2025); Otache (2025)

<i>Stt</i>	<i>Yếu tố tác động</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>
80	Học tập trải nghiệm (experiential learning; project-based; cố vấnship)	Lyu & c.s. (2023); Tsaknis & c.s. (2024); Shiri & c.s. (2025); Aka & Enagogo (2025)
81	Vườn ươm/ươm tạo, cố vấn, tài trợ (incubation, cố vấning, funding)	Aka & Enagogo (2025); Ratkovic & c.s. (2025); Smail & c.s. (2025)
82	Mạng lưới/vốn xã hội (Social capital; networks)	Freitas & c.s. (2025); Liang & c.s. (2024)
83	Hình mẫu (Role models)	Liang & c.s. (2024); Amin & c.s. (2025)
84	Môi trường thể chế (Institutional environment)	Smail & c.s. (2025); Aldaaja & c.s. (2025)
85	Chất lượng môi trường kinh doanh (Business climate)	Bharti & c.s. (2024); Elouaourti & Ibourk (2024)
86	Môi trường kinh tế/ điều kiện phát triển vùng (regional economic conditions)	Požega & Ribić (2022); Tetteh & c.s. (2024)
87	Thị trường lao động (labor market signals)	Požega & Ribić (2022)
88	Rào cản cảm nhận (Perceived barriers)	Ahmed & c.s. (2025); Albatran & Atikbay (2025)
89	Chuyển đổi số trong giáo dục khởi nghiệp	Lešinskis & c.s. (2023); Park & Kim (2025); Pérez-Pérez & c.s. (2021); Wach & c.s. (2026); Nguyen & c.s. (2025)
90	Hệ sinh thái số tạo cơ hội khởi nghiệp mới (digital environment as opportunity structure)	Adel & c.s. (2021); Ismail & Hussain (2024)
91	Định hướng bền vững/ giá trị môi trường-xã hội trong YDKN (sustainable YDKN)	Valencia-Arias & c.s. (2024); Soria-Barreto & Novoa-Hernández (2025); Kadyan & Jaiswal (2026)
92	Động cơ tạo tác động xã hội (social impact motive)	Bergner & c.s. (2022); Yang & c.s. (2023); Kadyan & Jaiswal (2026)
93	Định kiến giới / tự định kiến (self-stereotyping)	Adamus & c.s. (2021); Kruse & Marquardt (2024)
94	Ngành học (discipline/field of study)	Chang & c.s. (2022); Tsaknis & c.s. (2025)

<i>Stt</i>	<i>Yếu tố tác động</i>	<i>Nguồn tham khảo</i>
95	Văn hóa và hệ giá trị văn hóa (cá nhân-tập thể)	Barrero & c.s. (2024); Yousaf & c.s. (2022); Tekic & Tsyrenova (2024)
96	Niềm tin năng lực số/ AI và bản sắc doanh nhân số (digital entrepreneurial identity)	Duong (2025b, d); Liang & c.s. (2025)
97	Các cấu hình điều kiện (configurational/ equifinality)	Tekic & Tsyrenova (2024); Sisu & c.s. (2024); Manogna & c.s. (2025)

PHỤ LỤC II

DANH SÁCH MÃ HOÁ CÁC CHUYÊN GIA

<i>Mã chuyên gia</i>	<i>Vị trí/ Chức vụ</i>	<i>Số năm kinh nghiệm</i>	<i>Địa chỉ</i>	<i>Lý do chọn chuyên gia</i>
CG01	Giảng viên, Trường Kinh doanh	12 năm	Đại học Kinh tế TP. HỒ CHÍ MINH (UEH)	Có chuyên môn sâu về quản trị kinh doanh và có công bố khoa học liên quan đến YDKN, hành vi khởi nghiệp và các yếu tố tâm lý - hành vi của người học; phù hợp để góp ý mô hình lý thuyết và hiệu chỉnh thang đo.
CG02	Giảng viên, lĩnh vực Khởi nghiệp và Đổi mới sáng tạo	10 năm	Trường Đại học Mở TP. HỒ CHÍ MINH	Có kinh nghiệm giảng dạy, nghiên cứu về khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo; am hiểu bối cảnh giáo dục đại học và đặc điểm của SV trong việc hình thành YDKN.
CG03	Giảng viên, Khoa Quản trị kinh doanh	9 năm	Trường Đại học Thủ Dầu Một	Có kinh nghiệm nghiên cứu và giảng dạy các chủ đề liên quan đến sáng tạo, thái độ và năng lực khởi nghiệp; phù hợp để đánh giá tính rõ nghĩa và mức độ phù hợp ngữ cảnh của các biến quan sát.
CG04	Nhà sáng lập startup công nghệ	8 năm	TP. HỒ CHÍ MINH	Có trải nghiệm thực tiễn trong quá trình nhận diện cơ hội, xây dựng mô hình kinh doanh và triển khai startup công nghệ; giúp phân biệt tính thực tiễn của mô hình nghiên cứu.
CG05	Nhà sáng lập startup thương mại điện tử	7 năm	Bình Dương	Có kinh nghiệm trực tiếp về quá trình hình thành YDKN, vượt qua rào cản khởi nghiệp và phát triển KNKN; cung cấp góc nhìn thực tiễn để điều chỉnh nội dung thang đo.
CG06	Nhà sáng lập startup nông nghiệp công nghệ cao	9 năm	Đồng Nai	Có kinh nghiệm khởi nghiệp trong lĩnh vực có hàm lượng đổi mới và sáng tạo cao; phù hợp để đánh giá vai trò của NLST, KNKN và VTL trong quyết định khởi nghiệp.
CG07	Chuyên gia cố vấn chương trình ươm tạo khởi nghiệp	11 năm	TP. HỒ CHÍ MINH	Có kinh nghiệm hướng dẫn các dự án khởi nghiệp của SV và thanh niên; am hiểu những rào cản, động lực và mức độ sẵn sàng khởi nghiệp của người học.

<i>Mã chuyên gia</i>	<i>Vị trí/ Chức vụ</i>	<i>Số năm kinh nghiệm</i>	<i>Địa chỉ</i>	<i>Lý do chọn chuyên gia</i>
CG08	Huấn luyện viên chương trình tăng tốc khởi nghiệp	8 năm	Bình Dương	Có kinh nghiệm đào tạo kỹ năng, cố vấn mô hình kinh doanh và hỗ trợ phát triển dự án khởi nghiệp; phù hợp để đánh giá các thang đo liên quan đến KNKN và TDKN.
CG09	Chuyên gia cố vấn khởi nghiệp cho SV và thanh niên	10 năm	Đồng Nai	Có kinh nghiệm đồng hành cùng SV trong các chương trình ươm tạo và cuộc thi khởi nghiệp; hiểu rõ mức độ sáng tạo, KNKN, TDKN và các yếu tố ảnh hưởng đến YDKN của SV.

PHỤ LỤC III

DÀN BÀI THẢO LUẬN NHÓM

I. Mục tiêu thảo luận

- Đánh giá mức độ phù hợp của đề tài nghiên cứu trong bối cảnh khởi nghiệp của SV tại Việt Nam.
- Xem xét tính hợp lý của mô hình nghiên cứu đề xuất về tác động của các yếu tố nội tại đến YDKN của SV Việt Nam.
- Đánh giá mức độ phù hợp, đầy đủ và khả năng phân biệt của các khái niệm nghiên cứu, gồm: NLST, KNKN, TDKN, NDCH, VTL, GTCN và YDKN.
- Thảo luận, góp ý và hiệu chỉnh các biến quan sát trong thang đo sơ bộ nhằm bảo đảm tính rõ ràng, dễ hiểu, phù hợp với ngôn ngữ và trải nghiệm của SV Việt Nam.
- Ghi nhận các đề xuất bổ sung, lược bỏ hoặc điều chỉnh các biến quan sát để hoàn thiện bảng câu hỏi khảo sát chính thức.

II. Nội dung thảo luận

1. Đánh giá sự cần thiết và tính phù hợp của đề tài

- Theo quý chuyên gia, nghiên cứu về YDKN của SV Việt Nam trong giai đoạn hiện nay có cần thiết hay không? Vì sao?
- Những đặc điểm nào của bối cảnh Việt Nam hiện nay khiến việc nghiên cứu các yếu tố nội tại tác động đến YDKN của SV trở nên có ý nghĩa?
- Theo kinh nghiệm của quý chuyên gia, SV Việt Nam hiện nay có quan tâm đến khởi nghiệp như một lựa chọn nghề nghiệp hay không?

2. Đánh giá mô hình nghiên cứu đề xuất

- Quý chuyên gia đánh giá như thế nào về mức độ hợp lý của mô hình nghiên cứu đề xuất?
- Các yếu tố NLST, KNKN, TDKN, NDCH, VTL và GTCN có phù hợp để giải thích YDKN của SV Việt Nam hay không?
- Có yếu tố nào trong mô hình cần điều chỉnh, bổ sung hoặc lược bỏ hay

không?

- Vai trò trung gian của GTCN trong mối quan hệ giữa các yếu tố nội tại và YDKN có phù hợp hay không?

3. Đánh giá các khái niệm nghiên cứu

- Cách hiểu về từng khái niệm nghiên cứu hiện nay đã rõ ràng, phù hợp và có khả năng áp dụng trong bối cảnh SV Việt Nam hay chưa?
- Có điểm nào giữa các khái niệm dễ bị chồng lấn hoặc khó phân biệt, chẳng hạn giữa KNKN, NDCH và NLST; hoặc giữa TDKN và GTCN hay không?
- Quý chuyên gia đề xuất điều chỉnh như thế nào để các khái niệm được diễn đạt chặt chẽ và có tính phân biệt tốt hơn?

4. Đánh giá và hiệu chỉnh thang đo sơ bộ

- Các phát biểu đo lường trong bảng hỏi có rõ ràng, dễ hiểu và phù hợp với đối tượng SV hay không?
- Có biến quan sát nào còn trùng lặp về nội dung, diễn đạt dài, khó hiểu hoặc chưa phản ánh đúng bản chất khái niệm hay không?
- Có biến quan sát nào nên bổ sung để phản ánh đầy đủ hơn từng khái niệm nghiên cứu?
- Ngôn ngữ sử dụng trong các phát biểu đo lường đã phù hợp với bối cảnh SV Việt Nam chưa? Có cần điều chỉnh cách diễn đạt theo hướng đơn giản, trực diện hơn không?

5. Đề xuất hoàn thiện bảng hỏi

- Sau khi xem xét toàn bộ bảng hỏi, quý chuyên gia có đề xuất gì để nâng cao chất lượng bảng hỏi khảo sát chính thức?
- Có lưu ý nào liên quan đến trình tự câu hỏi, độ dài bảng hỏi, mức độ dễ trả lời hoặc khả năng gây hiểu nhầm đối với SV hay không?

III. Câu hỏi gợi mở cho thảo luận

- Theo quý chuyên gia, các yếu tố nội tại nào có ảnh hưởng nổi bật nhất đến YDKN của SV Việt Nam hiện nay?
- Trong các yếu tố được đề xuất, yếu tố nào cần được nhấn mạnh hơn trong mô hình nghiên cứu?

- GTCN có thực sự là một biến quan trọng trong việc giải thích YDKN của SV hay không? Vì sao?
- Những phát biểu nào trong bảng hỏi hiện còn chưa sát với ngôn ngữ, nhận thức hoặc trải nghiệm thực tế của SV?
- Quý chuyên gia có đề xuất điều chỉnh, bổ sung hay lược bỏ biến quan sát nào không?

IV. Kết thúc thảo luận

- Tổng hợp các ý kiến thống nhất và chưa thống nhất.
- Ghi nhận các nội dung cần điều chỉnh trong mô hình nghiên cứu và thang đo.
- Hoàn thiện bảng hỏi khảo sát chính thức trên cơ sở ý kiến chuyên gia.

PHỤ LỤC IV

CÁC THANG ĐO GỐC VÀ

KẾT QUẢ THẢO LUẬN NHÓM VỚI CÁC CHUYÊN GIA

<i>Thang đo gốc (nguồn tham khảo)</i>	<i>Thang đo Việt hoá</i>	<i>Thang đo đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
1. Entrepreneurial intentions (Knezović, 2024)	1. Ý định khởi nghiệp	1. Ý định khởi nghiệp	9/9 đồng ý.
How likely is it that you would want to be self-employed within 2 years (if you are a student then 2 years after graduation), assuming you had a good new business opportunity and you could raise the funding necessary to start your own business?	Trong vòng hai năm tới (hoặc hai năm sau khi tốt nghiệp nếu bạn là SV), nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và bạn có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, bạn có khả năng muốn tự kinh doanh đến mức nào?	Hiện nay, nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và tôi có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, tôi muốn khởi nghiệp ngay lập tức.	9/9 đồng ý
How likely is it that you would want to be self-employed at some later point in the future, assuming you had a good opportunity and could raise the funding necessary?	Trong tương lai, nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và bạn có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, bạn có khả năng muốn tự kinh doanh đến mức nào?	Sau khi tốt nghiệp, nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và tôi có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, tôi sẽ khởi nghiệp.	9/9 đồng ý
How likely is it that you would want to start your own business to exploit a radical innovation?	Bạn có khả năng muốn khởi nghiệp để khai thác một đổi mới mang tính đột phá đến mức nào?	Tôi rất muốn khởi nghiệp để khai thác một đổi mới mang tính đột phá.	9/9 đồng ý.
How likely is it that you would want to start your own business to introduce a new variant of an	Bạn có khả năng muốn khởi nghiệp để giới thiệu một biến thể mới của một sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có đến mức nào?	Tôi rất muốn khởi nghiệp để giới thiệu một biến thể mới của một sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có.	9/9 đồng ý; tuy nhiên 7/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi rất muốn khởi nghiệp để giới thiệu phiên bản

Thang đo gốc (nguồn tham khảo)	Thang đo Việt hoá	Thang đo đề xuất	Ý kiến của các chuyên gia
existing product or service?			mới của một sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có.
2. Creativity (Biraglia & Kadile, 2017)	2. Sáng tạo	2. Năng lực sáng tạo	9/9 đồng ý.
I often come up with creative solutions to problems.	Tôi thường đưa ra các giải pháp sáng tạo cho các vấn đề.	Tôi thường đưa ra các giải pháp sáng tạo cho các vấn đề.	9/9 đồng ý.
I am good at providing a fresh approach to problems.	Tôi giỏi trong việc tiếp cận các vấn đề theo cách mới mẻ.	Tôi giỏi trong việc tiếp cận các vấn đề theo cách mới mẻ.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi thường quyết các vấn đề theo cách tiếp cận mới mẻ.
I often come up with new and practical ideas.	Tôi thường nảy ra những ý tưởng mới và thiết thực.	Tôi thường nảy ra những ý tưởng mới và thiết thực.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi thường có những ý tưởng mới và thiết thực.
I often have new and innovative ideas.	Tôi thường có những ý tưởng mới và mang tính đổi mới.	Tôi thường có những ý tưởng mới và mang tính đổi mới.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi thường có những ý tưởng mang tính đổi mới.
I am good at generating creative ideas.	Tôi giỏi trong việc tạo ra các ý tưởng sáng tạo.	Tôi giỏi trong việc tạo ra các ý tưởng sáng tạo.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi thường có các ý tưởng sáng tạo.
I often promote and champion ideas to others.	Tôi thường ủng hộ và thúc đẩy các ý tưởng với người khác.	Tôi thường ủng hộ và thúc đẩy các ý tưởng với người khác.	9/9 đồng ý.
3. Entrepreneurial Skills (Abuzaid, 2023)	3. Kỹ năng khởi nghiệp	3. Kỹ năng khởi nghiệp	9/9 đồng ý.
3.1 Leadership skills	3.1. Kỹ năng lãnh đạo	3.1. Kỹ năng lãnh đạo	9/9 đồng ý.
I can influence the behaviour of others.	Tôi có thể ảnh hưởng đến hành vi của người khác.	Tôi có thể ảnh hưởng đến hành vi của người khác.	9/9 đồng ý.
I can direct the efforts of others towards	Tôi có thể điều phối nỗ lực của người khác	Tôi có thể điều phối nỗ lực của người khác để đạt được mục tiêu chung.	9/9 đồng ý.

<i>Thang đo gốc (nguồn tham khảo)</i>	<i>Thang đo Việt hoá</i>	<i>Thang đo đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
achieving a common goal.	để đạt được mục tiêu chung.		
I know beforehand how people will respond to a new idea or proposal.	Tôi có thể dự đoán trước cách người khác sẽ phản ứng với một ý tưởng hoặc đề xuất mới.	Tôi có thể dự đoán trước cách người khác sẽ phản ứng với một ý tưởng hoặc đề xuất mới.	9/9 đồng ý.
I can use my emotional power to motivate others.	Tôi có thể sử dụng sức mạnh cảm xúc để thúc đẩy người khác.	Tôi có thể sử dụng sức mạnh cảm xúc để thúc đẩy người khác.	9/9 đồng ý nhưng đề nghị điều chỉnh thành: Tôi có thể tạo động lực cho người khác.
3.2 Communication skills	3.2. Kỹ năng giao tiếp	3.2. Kỹ năng giao tiếp	9/9 đồng ý.
I can use appropriate and clear words during conversations with others.	Tôi có thể sử dụng từ ngữ phù hợp và rõ ràng khi trò chuyện với người khác.	Tôi có thể sử dụng từ ngữ phù hợp và rõ ràng khi trò chuyện với người khác.	9/9 đồng ý.
I can easily communicate my ideas to others.	Tôi có thể dễ dàng truyền đạt ý tưởng của mình đến người khác.	Tôi có thể dễ dàng truyền đạt ý tưởng của mình đến người khác.	9/9 đồng ý.
I can use non-verbal communication appropriately during conversations with others.	Tôi có thể sử dụng giao tiếp phi ngôn ngữ một cách phù hợp trong khi trò chuyện với người khác.	Tôi có thể sử dụng giao tiếp phi ngôn ngữ một cách phù hợp trong khi trò chuyện với người khác.	9/9 đồng ý.
I listen to others well.	Tôi biết lắng nghe người khác.	Tôi biết lắng nghe người khác.	9/9 đồng ý.
3.3 Technical skills	3.3. Kỹ năng kỹ thuật	3.3. Kỹ năng kỹ thuật	9/9 đồng ý.
I can define the supply chain for any product/ service.	Tôi có thể xác định chuỗi cung ứng cho bất kỳ sản phẩm hoặc dịch vụ nào.	Tôi có thể xác định chuỗi cung ứng cho bất kỳ sản phẩm hoặc dịch vụ nào.	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi có thể xác định chuỗi cung ứng cho các sản phẩm hoặc dịch vụ.
I can specify the technical specifications of the product/service.	Tôi có thể mô tả các thông số kỹ thuật của sản phẩm/dịch vụ.	Tôi có thể mô tả các thông số kỹ thuật của sản phẩm/dịch vụ.	9/9 đồng ý.

<i>Thang đo gốc (nguồn tham khảo)</i>	<i>Thang đo Việt hoá</i>	<i>Thang đo đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
I can define the steps of producing the product/ providing the service.	Tôi có thể xác định các bước để sản xuất sản phẩm/cung cấp dịch vụ.	Tôi có thể xác định các bước để sản xuất sản phẩm/ cung cấp dịch vụ.	9/9 đồng ý.
I can identify potential customers for a product/ service.	Tôi có thể xác định khách hàng tiềm năng cho một sản phẩm/dịch vụ.	Tôi có thể xác định khách hàng tiềm năng cho một sản phẩm/ dịch vụ.	9/9 đồng ý.
4. Attitude (Vamvaka & c.s., 2020)	4. Thái độ đối với khởi nghiệp	4. Thái độ đối với khởi nghiệp	9/9 đồng ý.
4.1 Instrumental attitude	4.1. Thái độ công cụ	4.1. Thái độ công cụ	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Thái độ về kết quả.
Being an entrepreneur implies more advantages than disadvantages to me.	Đối với tôi, làm doanh nhân có nhiều lợi ích hơn là bất lợi.	Đối với tôi, làm doanh nhân có nhiều lợi ích hơn là bất lợi.	9/9 đồng ý.
Entrepreneurship would present more up than downsides.	Khởi nghiệp sẽ mang lại nhiều mặt tích cực hơn tiêu cực.	Khởi nghiệp sẽ mang lại nhiều mặt tích cực hơn tiêu cực.	9/9 đồng ý.
4.2 Affective attitude	4.2. Thái độ cảm xúc	4.2. Thái độ cảm xúc	9/9 đề nghị điều chỉnh thành: Thái độ về cảm xúc.
A career as entrepreneur is (totally) attractive for me.	Tôi cảm thấy nghề doanh nhân hoàn toàn hấp dẫn đối với tôi.	Tôi cảm thấy nghề doanh nhân hoàn toàn hấp dẫn đối với tôi.	9/9 đồng ý.
If I had the opportunity and resources, I would love to start a firm (business).	Nếu có cơ hội và nguồn lực, tôi rất muốn thành lập một DN.	Nếu có cơ hội và nguồn lực, tôi rất muốn thành lập một DN.	9/9 đồng ý.
Being an entrepreneur would entail great satisfaction for me.	Việc trở thành doanh nhân sẽ mang lại cho tôi sự thỏa mãn to lớn.	Việc trở thành doanh nhân sẽ mang lại cho tôi sự thỏa mãn to lớn.	9/9 đồng ý.
5. Opportunity recognition (Kuckertz & c.s., 2017)	5. Khả năng nhận diện cơ hội	5. Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh	9/9 đồng ý.
I am always alert to business opportunities	Tôi luôn nhạy bén với các cơ hội kinh doanh.	Tôi luôn nhạy bén với các cơ hội kinh doanh.	9/9 đồng ý.

<i>Thang đo gốc (nguồn tham khảo)</i>	<i>Thang đo Việt hoá</i>	<i>Thang đo đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
I research potential markets to identify business opportunities	Tôi nghiên cứu các thị trường tiềm năng để xác định cơ hội kinh doanh.	Tôi nghiên cứu các thị trường tiềm năng để xác định cơ hội kinh doanh.	9/9 đồng ý.
I search systematically for business opportunities	Tôi tìm kiếm cơ hội kinh doanh một cách có hệ thống.	Tôi tìm kiếm cơ hội kinh doanh một cách có hệ thống.	9/9 đồng ý nhưng 6/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi biết cách thức tìm kiếm cơ hội kinh doanh.
I look for information about new ideas on products or services	Tôi tìm kiếm thông tin về các ý tưởng mới liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ.	Tôi tìm kiếm thông tin về các ý tưởng mới liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ.	9/9 đồng ý.
I regularly scan the environment for business opportunities	Tôi thường xuyên quan sát môi trường xung quanh để tìm kiếm cơ hội kinh doanh.	Tôi thường xuyên quan sát môi trường xung quanh để tìm kiếm cơ hội kinh doanh.	9/9 đồng ý.
6. Psychological Capital (Luthans & c.s., 2007)	6. Vốn tâm lý	6. Vốn tâm lý	9/9 đồng ý.
I feel confident contributing to discussions about the organization's strategy.	Tôi cảm thấy tự tin khi đóng góp ý kiến trong các cuộc thảo luận về chiến lược của tổ chức.	Tôi cảm thấy tự tin khi đóng góp ý kiến trong các cuộc thảo luận về chiến lược của tổ chức.	9/9 đồng ý nhưng 8/9 đề nghị điều chỉnh thành: Tôi cảm thấy tự tin khi đóng góp ý kiến trong các cuộc thảo luận nhóm.
Right now, I see myself as being pretty successful at work.	Hiện tại, tôi cảm thấy mình đang khá thành công trong công việc.	Hiện tại, tôi cảm thấy mình đang đạt được khá nhiều kết quả tốt trong học tập và các hoạt động của bản thân.	9/9 đồng ý.
I can think of many ways to reach my current work goals.	Tôi có thể nghĩ ra nhiều cách để đạt được các mục tiêu công việc hiện tại.	Tôi có thể nghĩ ra nhiều cách để đạt được các mục tiêu học tập và định hướng của bản thân hiện nay.	9/9 đồng ý.
I can get through difficult times at work because I've	Tôi có thể vượt qua những thời điểm khó khăn trong công việc	Tôi có thể vượt qua những giai đoạn khó khăn trong học tập và cuộc sống vì	9/9 đồng ý.

<i>Thang đo gốc (nguồn tham khảo)</i>	<i>Thang đo Việt hoá</i>	<i>Thang đo đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
experienced difficulty before.	vì tôi đã từng trải qua gian khó trước đây.	trước đây tôi đã từng trải qua những thử thách tương tự.	
I'm optimistic about what will happen to me in the future as it pertains to work.	Tôi lạc quan về tương lai của mình trong công việc.	Tôi lạc quan về tương lai của bản thân.	9/9 đồng ý.
7. Perceived value of entrepreneurship (Wu & Li, 2011)	7. Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	7. Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp	9/9 đồng ý.
7.1 Emotional value	7.1. Giá trị cảm xúc	7.1. Giá trị cảm xúc	9/9 đồng ý.
Desire for innovation	Khao khát đổi mới	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn khao khát đổi mới.	9/9 đồng ý.
Need for achievement and sense of pride	Nhu cầu đạt thành tựu và cảm giác tự hào	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn nhu cầu đạt thành tựu và cảm giác tự hào.	9/9 đồng ý.
Enjoyment	Niềm vui thích	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn niềm vui thích cá nhân.	9/9 đồng ý.
Adventurous spirit	Tinh thần mạo hiểm	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn tinh thần mạo hiểm của cá nhân.	9/9 đồng ý.
Never feel shame	Không bao giờ cảm thấy xấu hổ	Khởi nghiệp giúp tôi không bao giờ cảm thấy xấu hổ.	9/9 đồng ý.
7.2 Economic value	7.2. Giá trị kinh tế	7.2. Giá trị kinh tế	9/9 đồng ý.
Present value of my future income	Giá trị hiện tại của thu nhập tương lai	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn giá trị hiện tại của thu nhập tương lai.	9/9 đồng ý.
Assets accumulation	Tích lũy tài sản	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi tích lũy tài sản.	9/9 đồng ý.
Work on my own time	Tự chủ về thời gian làm việc	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi tự chủ về thời gian làm việc.	9/9 đồng ý.
Job security	Bảo đảm việc làm	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi bảo đảm việc làm của bản thân.	9/9 đồng ý.
7.3 Social value	7.3. Giá trị xã hội	7.3. Giá trị xã hội	9/9 đồng ý.
Sense of social responsibility	Cảm giác trách nhiệm xã hội	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn cảm giác trách nhiệm xã hội.	9/9 đồng ý.

<i>Thang đo gốc (nguồn tham khảo)</i>	<i>Thang đo Việt hoá</i>	<i>Thang đo đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
Biger social network	Mạng lưới quan hệ xã hội rộng lớn hơn	Khởi nghiệp giúp tôi xây dựng mạng lưới quan hệ xã hội rộng lớn hơn.	9/9 đồng ý.
Attention from more people	Được nhiều người chú ý hơn	Khởi nghiệp giúp tôi được nhiều người chú ý hơn.	9/9 đồng ý.
Social status	Địa vị xã hội	Khởi nghiệp giúp tôi có được địa vị xã hội.	9/9 đồng ý.
7.4 Epistemic value	7.4. Giá trị tri thức	7.4. Giá trị tri thức	9/9 đồng ý.
Broader knowledge	Hiểu biết đa chiều	Khởi nghiệp giúp tôi có hiểu biết đa chiều.	9/9 đồng ý.
Professional knowledge	Kiến thức chuyên môn	Khởi nghiệp giúp tôi có thêm kiến thức chuyên môn.	9/9 đồng ý.
Curiosity about entrepreneurship	Tò mò về khởi nghiệp	Khởi nghiệp giúp tôi thỏa mãn sự tò mò về khởi nghiệp.	9/9 đồng ý.
Additional experience	Trải nghiệm bổ sung	Khởi nghiệp giúp tôi có thêm những trải nghiệm bổ sung.	9/9 đồng ý.
Knowledge application	Ứng dụng kiến thức	Khởi nghiệp giúp tôi ứng dụng kiến thức trong thực tiễn.	9/9 đồng ý.
Engagement in learning new knowledge	Tham gia vào việc học hỏi kiến thức mới	Khởi nghiệp giúp tôi tham gia vào việc học hỏi kiến thức mới.	9/9 đồng ý.
Creating my own talents	Tự tạo ra năng lực riêng	Khởi nghiệp giúp tôi tự tạo ra năng lực riêng cho bản thân.	9/9 đồng ý.
Achievement of continued progress	Đạt được tiến bộ liên tục	Khởi nghiệp giúp tôi đạt được tiến bộ liên tục.	9/9 đồng ý.
Improving innovative and creative ability	Cải thiện khả năng đổi mới và sáng tạo	Khởi nghiệp giúp tôi cải thiện khả năng đổi mới và sáng tạo.	9/9 đồng ý.
7.5 Self-actualization value	7.5. Giá trị tự hiện thực hóa	7.5. Giá trị tự hiện thực hóa	2/9 đồng ý; 7/9 đề nghị bỏ ra vì điều này có thể không phù hợp với đối tượng là các SV; ngoài ra
Supervising others	Giám sát người khác	Khởi nghiệp giúp tôi quản lý người khác.	
Leading to success of an enterprise	Dẫn dắt DN đến thành công	Khởi nghiệp giúp tôi có thể dẫn dắt DN đến thành công	

<i>Thang đo gốc (nguồn tham khảo)</i>	<i>Thang đo Việt hoá</i>	<i>Thang đo đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
Dream fulfillment	Hiện thực hóa ước mơ	Khởi nghiệp giúp tôi hiện thực hóa ước mơ của bản thân.	có hàm ý đã được nêu ra trong các biến quan sát trong các Mục 7.1 → 7.4 ở trên.
7.6 Economic sacrifice	7.6. Sự hy sinh về kinh tế	7.6. Sự hy sinh về kinh tế	1/9 đề nghị điều chỉnh Mục 7.6 thành “Rủi ro kinh tế” và Mục 7.7 thành “Rủi ro phi kinh tế”. 8/9 đề nghị gom Mục 7.6 và 7.7 thành một khía cạnh khác có thể tổng quát hơn, chẳng hạn như “Rủi ro giá trị”, trong đó bao hàm cả rủi ro về kinh tế và phi kinh tế để phù hợp với đối tượng SV với các biến quan sát đề xuất như bên dưới.
Salary	Mức lương	Khởi nghiệp có thể làm giảm mức thu nhập cá nhân của tôi.	
Personal assets	Tài sản cá nhân	Khởi nghiệp có thể làm giảm giá trị tài sản cá nhân của tôi.	
Opportunity cost	Chi phí cơ hội	Khởi nghiệp có thể làm tăng chi phí cơ hội của cá nhân tôi.	
Working hour	Thời gian làm việc	Khởi nghiệp có thể làm tăng thời gian làm việc của tôi.	
Risk	Rủi ro	Khởi nghiệp có thể làm tăng các rủi ro cá nhân của tôi.	
7.7 Non-economic sacrifice	7.7. Sự hy sinh phi kinh tế	7.7. Sự hy sinh phi kinh tế	
Emotional problem	Vấn đề cảm xúc	Khởi nghiệp có thể làm tăng các vấn đề cảm xúc cá nhân của tôi.	
Family problem	Vấn đề gia đình	Khởi nghiệp có thể làm tăng các vấn đề gia đình của tôi.	
Health problem	Vấn đề sức khỏe	Khởi nghiệp có thể làm tăng các vấn đề sức khỏe của tôi.	
		Rủi ro giá trị	Đề xuất của các chuyên gia và được 9/9 chuyên gia đồng thuận.
		Việc khởi nghiệp hiện nay có thể làm chậm tiến độ hoàn thành chương trình học của tôi.	

<i>Thang đo gốc (nguồn tham khảo)</i>	<i>Thang đo Việt hoá</i>	<i>Thang đo đề xuất</i>	<i>Ý kiến của các chuyên gia</i>
		Việc khởi nghiệp có thể làm tôi mất nhiều cơ hội việc làm tốt trong tương lai.	
		Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro kinh tế (nguồn vốn, thị trường, v.v.).	
		Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro phi kinh tế (gia đình, sức khỏe, áp lực tâm lý, xung đột, pháp lý, công nghệ, v.v.)	

PHỤ LỤC V

BẢNG CÂU HỎI KHẢO SÁT SƠ BỘ

Chào các bạn SV!

Tôi tên là Huỳnh Thúc Hiếu, là nghiên cứu sinh chuyên ngành Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Lạc Hồng. Hiện tôi đang thực hiện nghiên cứu về **“Tác động của một số yếu tố nội tại đến ý định khởi nghiệp của SV Việt Nam”** nhằm đánh giá tác động của các yếu tố nội tại đến ý định khởi nghiệp của SV Việt Nam và đề xuất các hàm ý quản trị dành cho các cơ sở giáo dục đại học tại Việt Nam để thúc đẩy và khuyến khích SV Việt Nam lựa chọn việc khởi nghiệp như là một lựa chọn nghề nghiệp tương lai. Do vậy, vui lòng giúp tôi trả lời các câu hỏi khảo sát dưới đây một cách trung thực nhất theo nhận thức của bản thân. Tất cả các ý kiến đều là thông tin hữu ích cho nghiên cứu. Tôi cam kết các thông tin thu thập được chỉ dùng cho mục đích nghiên cứu này và được giữ bí mật.

Trân trọng cảm ơn!

Vui lòng đánh giá mức độ đồng ý của mỗi yếu tố dưới đây theo quy ước:

1	2	3	4	5
Rất không đồng ý	Không đồng ý	Bình thường	Đồng ý	Rất đồng ý

STT	TIÊU CHÍ	ĐÁNH GIÁ				
	Ý định khởi nghiệp					
1	Hiện nay, nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và tôi có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, tôi muốn khởi nghiệp ngay lập tức.	①	②	③	④	⑤
2	Sau khi tốt nghiệp, nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và tôi có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, tôi sẽ khởi nghiệp.	①	②	③	④	⑤
3	Tôi rất muốn khởi nghiệp để khai thác một đổi mới mang tính đột phá.	①	②	③	④	⑤
4	Tôi rất muốn khởi nghiệp để giới thiệu một phiên bản mới của một sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có.	①	②	③	④	⑤
	Năng lực sáng tạo					
5	Tôi thường đưa ra các giải pháp sáng tạo cho các vấn đề.	①	②	③	④	⑤

STT	TIÊU CHÍ	ĐÁNH GIÁ				
6	Tôi thường quyết các vấn đề theo cách tiếp cận mới mẻ.	①	②	③	④	⑤
7	Tôi thường có những ý tưởng mới và thiết thực.	①	②	③	④	⑤
8	Tôi thường có những ý tưởng mang tính đổi mới.	①	②	③	④	⑤
9	Tôi thường có các ý tưởng sáng tạo.	①	②	③	④	⑤
10	Tôi thường ủng hộ và thúc đẩy các ý tưởng với người khác.	①	②	③	④	⑤
	Kỹ năng khởi nghiệp- Kỹ năng lãnh đạo					
11	Tôi có thể ảnh hưởng đến hành vi của người khác.	①	②	③	④	⑤
12	Tôi có thể điều phối nỗ lực của người khác để đạt được mục tiêu chung.	①	②	③	④	⑤
13	Tôi có thể dự đoán trước cách người khác sẽ phản ứng với một ý tưởng hoặc đề xuất mới.	①	②	③	④	⑤
14	Tôi có thể tạo động lực cho người khác.	①	②	③	④	⑤
	Kỹ năng khởi nghiệp- Kỹ năng giao tiếp					
15	Tôi có thể sử dụng từ ngữ phù hợp và rõ ràng khi trò chuyện với người khác.	①	②	③	④	⑤
16	Tôi có thể dễ dàng truyền đạt ý tưởng của mình đến người khác.	①	②	③	④	⑤
17	Tôi có thể sử dụng giao tiếp phi ngôn ngữ một cách phù hợp trong khi trò chuyện với người khác.	①	②	③	④	⑤
18	Tôi biết lắng nghe người khác.	①	②	③	④	⑤
	Kỹ năng khởi nghiệp- Kỹ năng kỹ thuật					
19	Tôi có thể xác định chuỗi cung ứng cho các sản phẩm hoặc dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
20	Tôi có thể mô tả các thông số kỹ thuật của sản phẩm/ dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
21	Tôi có thể xác định các bước để sản xuất sản phẩm/ cung cấp dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
22	Tôi có thể xác định khách hàng tiềm năng cho một sản phẩm/ dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
	Thái độ đối với khởi nghiệp- Thái độ về kết quả					
23	Đối với tôi, làm doanh nhân có nhiều lợi ích hơn là bất lợi.	①	②	③	④	⑤
24	Khởi nghiệp sẽ mang lại nhiều mặt tích cực hơn tiêu cực.	①	②	③	④	⑤
	Thái độ đối với khởi nghiệp- Thái độ về cảm xúc					
25	Tôi cảm thấy nghề doanh nhân hoàn toàn hấp dẫn đối với tôi.	①	②	③	④	⑤
26	Nếu có cơ hội và nguồn lực, tôi rất muốn thành lập một DN.	①	②	③	④	⑤
27	Việc trở thành doanh nhân sẽ mang lại cho tôi sự thỏa mãn to lớn.	①	②	③	④	⑤
	Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh					
28	Tôi luôn nhạy bén với các cơ hội kinh doanh.	①	②	③	④	⑤
29	Tôi nghiên cứu các thị trường tiềm năng để xác định cơ hội kinh doanh.	①	②	③	④	⑤

STT	TIÊU CHÍ	ĐÁNH GIÁ				
30	Tôi tìm kiếm cơ hội kinh doanh một cách có hệ thống.	①	②	③	④	⑤
31	Tôi tìm kiếm thông tin về các ý tưởng mới liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
32	Tôi thường xuyên quan sát môi trường xung quanh để tìm kiếm cơ hội kinh doanh.	①	②	③	④	⑤
	Vốn tâm lý					
33	Tôi cảm thấy tự tin khi đóng góp ý kiến trong các cuộc thảo luận nhóm.	①	②	③	④	⑤
34	Hiện tại, tôi cảm thấy mình đang đạt được khá nhiều kết quả tốt trong học tập và các hoạt động của bản thân.	①	②	③	④	⑤
35	Tôi có thể nghĩ ra nhiều cách để đạt được các mục tiêu học tập và định hướng của bản thân hiện nay.	①	②	③	④	⑤
36	Tôi có thể vượt qua những giai đoạn khó khăn trong học tập và cuộc sống vì trước đây tôi đã từng trải qua những thử thách tương tự.	①	②	③	④	⑤
37	Tôi lạc quan về tương lai của bản thân.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Giá trị cảm xúc					
38	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn khao khát đổi mới.	①	②	③	④	⑤
39	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn nhu cầu đạt thành tựu và cảm giác tự hào.	①	②	③	④	⑤
40	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn niềm vui thích cá nhân.	①	②	③	④	⑤
41	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn tinh thần mạo hiểm của cá nhân.	①	②	③	④	⑤
42	Khởi nghiệp giúp tôi không bao giờ cảm thấy xấu hổ.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Giá trị kinh tế					
43	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn giá trị hiện tại của thu nhập tương lai.	①	②	③	④	⑤
44	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi tích lũy tài sản.	①	②	③	④	⑤
45	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi tự chủ về thời gian làm việc.	①	②	③	④	⑤
46	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi bảo đảm việc làm của bản thân.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Giá trị xã hội					
47	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn cảm giác trách nhiệm xã hội.	①	②	③	④	⑤
48	Khởi nghiệp giúp tôi xây dựng mạng lưới quan hệ xã hội rộng lớn hơn.	①	②	③	④	⑤
49	Khởi nghiệp giúp tôi được nhiều người chú ý hơn.	①	②	③	④	⑤
50	Khởi nghiệp giúp tôi có được địa vị xã hội.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Giá trị tri thức					
51	Khởi nghiệp giúp tôi có hiểu biết đa chiều.	①	②	③	④	⑤
52	Khởi nghiệp giúp tôi có thêm kiến thức chuyên môn.	①	②	③	④	⑤

<i>STT</i>	<i>TIÊU CHÍ</i>	<i>ĐÁNH GIÁ</i>				
53	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn sự tò mò về khởi nghiệp.	①	②	③	④	⑤
54	Khởi nghiệp giúp tôi có thêm những trải nghiệm bổ sung.	①	②	③	④	⑤
55	Khởi nghiệp giúp tôi ứng dụng kiến thức trong thực tiễn.	①	②	③	④	⑤
56	Khởi nghiệp giúp tôi tham gia vào việc học hỏi kiến thức mới.	①	②	③	④	⑤
57	Khởi nghiệp giúp tôi tự tạo ra năng lực riêng cho bản thân.	①	②	③	④	⑤
58	Khởi nghiệp giúp tôi đạt được tiến bộ liên tục.	①	②	③	④	⑤
59	Khởi nghiệp giúp tôi cải thiện khả năng đổi mới và sáng tạo.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- <i>Rủi ro giá trị</i>					
60	Việc khởi nghiệp hiện nay có thể làm chậm tiến độ hoàn thành chương trình học của tôi.	①	②	③	④	⑤
61	Việc khởi nghiệp có thể làm tôi mất nhiều cơ hội việc làm tốt trong tương lai.	①	②	③	④	⑤
62	Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro kinh tế (nguồn vốn, thị trường, v.v.).	①	②	③	④	⑤
63	Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro phi kinh tế (gia đình, sức khoẻ, áp lực tâm lý, xung đột, pháp lý, công nghệ, v.v.)	①	②	③	④	⑤

Cảm ơn bạn đã tham gia khảo sát!

PHỤ LỤC VI

BẢNG CÂU HỎI KHẢO SÁT CHÍNH THỨC

Chào các bạn SV!

Tôi tên là Huỳnh Thúc Hiếu, là nghiên cứu sinh chuyên ngành Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Lạc Hồng. Hiện tôi đang thực hiện nghiên cứu về **“Tác động của một số yếu tố nội tại đến ý định khởi nghiệp của SV Việt Nam”** nhằm đánh giá tác động của các yếu tố nội tại đến ý định khởi nghiệp của SV Việt Nam và đề xuất các hàm ý quản trị dành cho các cơ sở giáo dục đại học tại Việt Nam để thúc đẩy và khuyến khích SV Việt Nam lựa chọn việc khởi nghiệp như là một lựa chọn nghề nghiệp tương lai. Do vậy, vui lòng giúp tôi trả lời các câu hỏi khảo sát dưới đây một cách trung thực nhất theo nhận thức của bản thân. Tất cả các ý kiến đều là thông tin hữu ích cho nghiên cứu. Tôi cam kết các thông tin thu thập được chỉ dùng cho mục đích nghiên cứu này và được giữ bí mật. Trân trọng cảm ơn!

PHẦN I. THÔNG TIN CÁ NHÂN

1. Bạn hiện đang là SV đang theo học tại một CSGDDH ở Việt Nam phải không?

☐ Phải ☐ Không phải

(Nếu phải, vui lòng tiếp tục trả lời các câu hỏi dưới đây!)

(Còn nếu không phải, xin phép kết thúc cuộc khảo sát tại đây và xin cảm ơn!)

2. Giới tính: ☐ Nam ☐ Nữ

3. Đang là SV năm: ☐ Năm 1 ☐ Năm 2 ☐ Năm 3 ☐ Năm 4 ☐ Khác

4. Lĩnh vực đang theo học:

☐ Kinh doanh & Quản lý ☐ Nông- Lâm- Ngư nghiệp

☐ Giáo dục- Y tế- Văn hóa- Du lịch ☐ Tài chính & Kế toán

☐ STEM (Khoa học, Công nghệ, Kỹ thuật và Toán học) ☐ Khác

5. Loại hình cơ sở đào tạo: ☐ Công lập ☐ Tư thục

6. Tiếp xúc với giáo dục khởi nghiệp (học/tham gia các cuộc thi/ câu lạc bộ khởi nghiệp, v.v.): ☐ Chưa tiếp xúc ☐ Có tiếp xúc

7. Mức độ am hiểu của bạn về hoạt động khởi nghiệp:

☐ Không biết ☐ Biết căn bản ☐ Hiểu biết tương đối ☐ Hiểu biết rõ

8. Gia đình của bạn có tự doanh/ DN không?: ☐ Có ☐ Không

PHẦN II. NỘI DUNG ĐÁNH GIÁ

Vui lòng đánh giá mức độ đồng ý của mỗi yếu tố dưới đây theo quy ước:

①	②	③	④	⑤
Rất không đồng ý	Không đồng ý	Bình thường	Đồng ý	Rất đồng ý

STT	TIÊU CHÍ	ĐÁNH GIÁ				
	Ý định khởi nghiệp					
1	Hiện nay, nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và tôi có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, tôi muốn khởi nghiệp ngay lập tức.	①	②	③	④	⑤
2	Sau khi tốt nghiệp, nếu có một cơ hội kinh doanh tốt và tôi có thể huy động được nguồn vốn cần thiết, tôi sẽ khởi nghiệp.	①	②	③	④	⑤
3	Tôi rất muốn khởi nghiệp để khai thác một đổi mới mang tính đột phá.	①	②	③	④	⑤
4	Tôi rất muốn khởi nghiệp để giới thiệu một phiên bản mới của một sản phẩm hoặc dịch vụ hiện có.	①	②	③	④	⑤
	Năng lực sáng tạo					
5	Tôi thường đưa ra các giải pháp sáng tạo cho các vấn đề.	①	②	③	④	⑤
6	Tôi thường quyết các vấn đề theo cách tiếp cận mới mẻ.	①	②	③	④	⑤
7	Tôi thường có những ý tưởng mới và thiết thực.	①	②	③	④	⑤
8	Tôi thường có những ý tưởng mang tính đổi mới.	①	②	③	④	⑤
9	Tôi thường có các ý tưởng sáng tạo.	①	②	③	④	⑤
10	Tôi thường ủng hộ và thúc đẩy các ý tưởng với người khác.	①	②	③	④	⑤
	Kỹ năng khởi nghiệp- Kỹ năng lãnh đạo					
11	Tôi có thể ảnh hưởng đến hành vi của người khác.	①	②	③	④	⑤
12	Tôi có thể điều phối nỗ lực của người khác để đạt được mục tiêu chung.	①	②	③	④	⑤
13	Tôi có thể dự đoán trước cách người khác sẽ phản ứng với một ý tưởng hoặc đề xuất mới.	①	②	③	④	⑤
14	Tôi có thể tạo động lực cho người khác.	①	②	③	④	⑤
	Kỹ năng khởi nghiệp- Kỹ năng giao tiếp					
15	Tôi có thể sử dụng từ ngữ phù hợp và rõ ràng khi trò chuyện với người khác.	①	②	③	④	⑤
16	Tôi có thể dễ dàng truyền đạt ý tưởng của mình đến người khác.	①	②	③	④	⑤
17	Tôi có thể sử dụng giao tiếp phi ngôn ngữ một cách phù hợp trong khi trò chuyện với người khác.	①	②	③	④	⑤
18	Tôi biết lắng nghe người khác.	①	②	③	④	⑤
	Kỹ năng khởi nghiệp- Kỹ năng kỹ thuật					

STT	TIÊU CHÍ	ĐÁNH GIÁ				
19	Tôi có thể xác định chuỗi cung ứng cho các sản phẩm hoặc dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
20	Tôi có thể mô tả các thông số kỹ thuật của sản phẩm/ dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
21	Tôi có thể xác định các bước để sản xuất sản phẩm/ cung cấp dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
22	Tôi có thể xác định khách hàng tiềm năng cho một sản phẩm/ dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
	Thái độ đối với khởi nghiệp- Thái độ về kết quả					
23	Đối với tôi, làm doanh nhân có nhiều lợi ích hơn là bất lợi.	①	②	③	④	⑤
24	Khởi nghiệp sẽ mang lại nhiều mặt tích cực hơn tiêu cực.	①	②	③	④	⑤
	Thái độ đối với khởi nghiệp- Thái độ về cảm xúc					
25	Tôi cảm thấy nghề doanh nhân hoàn toàn hấp dẫn đối với tôi.	①	②	③	④	⑤
26	Nếu có cơ hội và nguồn lực, tôi rất muốn thành lập một DN.	①	②	③	④	⑤
27	Việc trở thành doanh nhân sẽ mang lại cho tôi sự thỏa mãn to lớn.	①	②	③	④	⑤
	Năng lực nhận diện cơ hội kinh doanh					
28	Tôi luôn nhạy bén với các cơ hội kinh doanh.	①	②	③	④	⑤
29	Tôi nghiên cứu các thị trường tiềm năng để xác định cơ hội kinh doanh.	①	②	③	④	⑤
30	Tôi tìm kiếm cơ hội kinh doanh một cách có hệ thống.	①	②	③	④	⑤
31	Tôi tìm kiếm thông tin về các ý tưởng mới liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ.	①	②	③	④	⑤
32	Tôi thường xuyên quan sát môi trường xung quanh để tìm kiếm cơ hội kinh doanh.	①	②	③	④	⑤
	Vốn tâm lý					
33	Tôi cảm thấy tự tin khi đóng góp ý kiến trong các cuộc thảo luận nhóm.	①	②	③	④	⑤
34	Hiện tại, tôi cảm thấy mình đang đạt được khá nhiều kết quả tốt trong học tập và các hoạt động của bản thân.	①	②	③	④	⑤
35	Tôi có thể nghĩ ra nhiều cách để đạt được các mục tiêu học tập và định hướng của bản thân hiện nay.	①	②	③	④	⑤
36	Tôi có thể vượt qua những giai đoạn khó khăn trong học tập và cuộc sống vì trước đây tôi đã từng trải qua những thử thách tương tự.	①	②	③	④	⑤
37	Tôi lạc quan về tương lai của bản thân.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Giá trị cảm xúc					
38	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn khao khát đổi mới.	①	②	③	④	⑤
39	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn nhu cầu đạt thành tựu và cảm giác tự hào.	①	②	③	④	⑤
40	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn niềm vui thích cá nhân.	①	②	③	④	⑤

STT	TIÊU CHÍ	ĐÁNH GIÁ				
41	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn tinh thần mạo hiểm của cá nhân.	①	②	③	④	⑤
42	Khởi nghiệp giúp tôi không bao giờ cảm thấy xấu hổ.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Giá trị kinh tế					
43	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn giá trị hiện tại của thu nhập tương lai.	①	②	③	④	⑤
44	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi tích lũy tài sản.	①	②	③	④	⑤
45	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi tự chủ về thời gian làm việc.	①	②	③	④	⑤
46	Để kiểm tra sự chú ý, hãy chọn mức 2 ở câu này.	①	②	③	④	⑤
47	Khởi nghiệp sẽ giúp tôi bảo đảm việc làm của bản thân.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Giá trị xã hội					
48	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn cảm giác trách nhiệm xã hội.	①	②	③	④	⑤
49	Khởi nghiệp giúp tôi xây dựng mạng lưới quan hệ xã hội rộng lớn hơn.	①	②	③	④	⑤
50	Khởi nghiệp giúp tôi được nhiều người chú ý hơn.	①	②	③	④	⑤
51	Khởi nghiệp giúp tôi có được địa vị xã hội.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Giá trị tri thức					
52	Khởi nghiệp giúp tôi có hiểu biết đa chiều.	①	②	③	④	⑤
53	Khởi nghiệp giúp tôi có thêm kiến thức chuyên môn.	①	②	③	④	⑤
54	Khởi nghiệp giúp tôi thoả mãn sự tò mò về khởi nghiệp.	①	②	③	④	⑤
55	Khởi nghiệp giúp tôi có thêm những trải nghiệm bổ sung.	①	②	③	④	⑤
56	Khởi nghiệp giúp tôi ứng dụng kiến thức trong thực tiễn.	①	②	③	④	⑤
57	Khởi nghiệp giúp tôi tham gia vào việc học hỏi kiến thức mới.	①	②	③	④	⑤
58	Khởi nghiệp giúp tôi tự tạo ra năng lực riêng cho bản thân.	①	②	③	④	⑤
59	Khởi nghiệp giúp tôi đạt được tiến bộ liên tục.	①	②	③	④	⑤
60	Khởi nghiệp giúp tôi cải thiện khả năng đổi mới và sáng tạo.	①	②	③	④	⑤
	Giá trị cảm nhận đối với khởi nghiệp- Rủi ro giá trị					
61	Việc khởi nghiệp hiện nay có thể làm chậm tiến độ hoàn thành chương trình học của tôi.	①	②	③	④	⑤
62	Việc khởi nghiệp có thể làm tôi mất nhiều cơ hội việc làm tốt trong tương lai.	①	②	③	④	⑤
63	Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro kinh tế (nguồn vốn, thị trường, v.v.).	①	②	③	④	⑤
64	Việc khởi nghiệp có thể dẫn đến những rủi ro phi kinh tế (gia đình, sức khoẻ, áp lực tâm lý, xung đột, pháp lý, công nghệ, v.v.)	①	②	③	④	⑤

Cảm ơn bạn đã tham gia khảo sát!

PHỤ LỤC VII

KẾT QUẢ PHÂN TÍCH DỮ LIỆU

Bảng VII.1. Outer-loadings- Matrix

	GTCX	GTKT	GTRR	GTTT	GTXH	KNGT	KNKT	KNLD	NDCH	NLST	TDCX	TDKQ	VTL	YDKN
GTCX1	0.878													
GTCX2	0.841													
GTCX3	0.830													
GTCX4	0.867													
GTCX5	0.809													
GTKT1		0.879												
GTKT2		0.857												
GTKT3		0.841												
GTKT4		0.868												
GTRR1			0.878											
GTRR2			0.854											
GTRR3			0.833											
GTRR4			0.848											
GTTT1				0.867										
GTTT2				0.847										
GTTT3				0.820										
GTTT4				0.834										
GTTT5				0.801										
GTTT6				0.832										
GTTT7				0.771										
GTTT8				0.826										
GTTT9				0.805										
GTXH1					0.876									
GTXH2					0.851									
GTXH3					0.858									
GTXH4					0.852									
KNGT1						0.875								
KNGT2						0.847								
KNGT3						0.819								
KNGT4						0.872								
KNKT1							0.865							
KNKT2							0.853							
KNKT3							0.833							
KNKT4							0.851							
KNLD1								0.871						
KNLD2								0.851						
KNLD3								0.830						
KNLD4								0.850						
NDCH1									0.869					
NDCH2									0.831					
NDCH3									0.864					
NDCH4									0.827					
NDCH5									0.809					
NLST1										0.862				
NLST2										0.841				
NLST3										0.823				
NLST4										0.852				

	GTCX	GTKT	GTRR	GTTT	GTXH	KNGT	KNKT	KNLD	NDCH	NLST	TDCX	TDKQ	VTL	YDKN
NLST5										0.824				
NLST6										0.819				
TDCX1											0.890			
TDCX2											0.882			
TDCX3											0.872			
TDKQ1												0.917		
TDKQ2												0.917		
VTL1													0.874	
VTL2													0.861	
VTL3													0.822	
VTL4													0.845	
VTL5													0.844	
YDKN1														0.888
YDKN2														0.864
YDKN3														0.871
YDKN4														0.862

Bảng VII.2: Construct Reliability and Validity - Overview

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance ex- tracted (AVE)
GTCX	0.900	0.901	0.926	0.714
GTKT	0.884	0.885	0.920	0.742
GTRR	0.875	0.876	0.914	0.728
GTTT	0.940	0.941	0.950	0.677
GTXH	0.882	0.882	0.918	0.738
KNGT	0.876	0.877	0.915	0.729
KNKT	0.872	0.873	0.913	0.723
KNLD	0.873	0.873	0.913	0.724
NDCH	0.896	0.897	0.923	0.706
NLST	0.914	0.915	0.933	0.700
TDCX	0.856	0.856	0.913	0.777
TDKQ	0.811	0.811	0.914	0.841
VTL	0.903	0.904	0.928	0.722
YDKN	0.894	0.895	0.927	0.759

Bảng VII.3: Discriminant Validity - Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)- Matrix

	GTCX	GTKT	GTRR	GTTT	GTXH	KNGT	KNKT	KNLD	NDCH	NLST	TDCX	TDKQ	VTL	YDKN
GTCX														
GTKT	0.720													
GTRR	0.680	0.714												
GTTT	0.748	0.728	0.698											
GTXH	0.730	0.711	0.706	0.757										
KNGT	0.209	0.211	0.204	0.234	0.252									
KNKT	0.204	0.215	0.201	0.239	0.231	0.704								
KNLD	0.174	0.228	0.184	0.222	0.278	0.684	0.698							
NDCH	0.257	0.226	0.251	0.220	0.252	0.092	0.152	0.129						
NLST	0.289	0.262	0.285	0.287	0.219	0.157	0.205	0.119	0.114					
TDCX	0.162	0.192	0.174	0.203	0.193	0.100	0.140	0.138	0.032	0.116				
TDKQ	0.102	0.154	0.093	0.112	0.170	0.063	0.061	0.084	0.023	0.104	0.707			
VTL	0.255	0.206	0.225	0.241	0.239	0.035	0.080	0.078	0.108	0.136	0.034	0.039		
YDKN	0.504	0.482	0.479	0.495	0.529	0.295	0.322	0.331	0.415	0.340	0.320	0.283	0.326	

Bảng VII.4: Collinearity Statistics (VIF)- Outer Model- List

	VIF
GTCX1	2,764
GTCX2	2,308
GTCX3	2,161
GTCX4	2,569
GTCX5	2,020
GTKT1	2,500
GTKT2	2,230
GTKT3	2,068
GTKT4	2,355
GTRR1	2,463
GTRR2	2,198
GTRR3	1,978
GTRR4	2,103
GTTT1	3,168
GTTT2	2,791
GTTT3	2,471
GTTT4	2,656
GTTT5	2,276
GTTT6	2,587
GTTT7	2,053
GTTT8	2,545
GTTT9	2,316
GTXH1	2,451
GTXH2	2,148
GTXH3	2,231
GTXH4	2,173
KNGT1	2,427
KNGT2	2,125
KNGT3	1,895
KNGT4	2,411

	VIF
KNKT1	2,276
KNKT2	2,163
KNKT3	1,985
KNKT4	2,127
KNLD1	2,352
KNLD2	2,124
KNLD3	1,966
KNLD4	2,145
NDCH1	2,643
NDCH2	2,150
NDCH3	2,585
NDCH4	2,119
NDCH5	1,979
NLST1	2,691
NLST2	2,407
NLST3	2,257
NLST4	2,536
NLST5	2,237
NLST6	2,196
TDCX1	2,243
TDCX2	2,153
TDCX3	2,033
TDKQ1	1,869
TDKQ2	1,869
VTL1	2,693
VTL2	2,530
VTL3	2,098
VTL4	2,349
VTL5	2,319
YDKN1	2,673
YDKN2	2,332
YDKN3	2,429
YDKN4	2,313

Bảng VII.5: Outer Loadings

	GTCN	KNKN	NDCH	NLST	TDKN	VTL	YDKN
GTCX	0.849						
GTKT	0.838						
GTRR	0.820						
GTTT	0.872						
GTXH	0.851						
KNGT		0.853					
KNKT		0.864					
KNLD		0.860					
NDCH1			0.861				
NDCH2			0.831				
NDCH3			0.864				
NDCH4			0.838				
NDCH5			0.806				
NLST1				0.864			
NLST2				0.840			
NLST3				0.823			
NLST4				0.856			
NLST5				0.821			
NLST6				0.816			
TDCX					0.915		
TDKQ					0.865		
VTL1						0.877	
VTL2						0.857	
VTL3						0.812	
VTL4						0.850	
VTL5						0.850	
YDKN1							0.890
YDKN2							0.861
YDKN3							0.875
YDKN4							0.859

Bảng VII.6. Cronbach's Alpha (Bootstrapping 5.000 lần)

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
GTCN	0.901	0.902	0.927	0.716
KNKN	0.823	0.823	0.894	0.738
NDCH	0.896	0.898	0.923	0.706
NLST	0.914	0.916	0.933	0.700
TDKN	0.741	0.766	0.884	0.793
VTL	0.903	0.908	0.928	0.721
YDKN	0.894	0.896	0.927	0.759

Bảng VII.7: Discriminant validity- HTMT

	GTCN	KNKN	NDCH	NLST	TDKN	VTL
KNKN	0.310					
NDCH	0.284	0.147				
NLST	0.316	0.192	0.114			
TDKN	0.219	0.139	0.029	0.129		
VTL	0.275	0.072	0.108	0.136	0.027	
YDKN	0.587	0.379	0.415	0.340	0.359	0.326

Bảng VII.8: Discriminant validity- Cross loadings

	GTCN	KNKN	NDCH	NLST	TDKN	VTL	YDKN
GTCX	0.849	0.202	0.231	0.263	0.133	0.232	0.454
GTKT	0.838	0.223	0.202	0.235	0.169	0.185	0.428
GTRR	0.820	0.200	0.223	0.255	0.133	0.201	0.424
GTTT	0.872	0.244	0.203	0.266	0.162	0.225	0.456
GTXH	0.851	0.259	0.225	0.197	0.176	0.216	0.471
KNGT	0.232	0.853	0.080	0.141	0.079	-0.019	0.261
KNKT	0.228	0.864	0.136	0.183	0.099	0.069	0.286
KNLD	0.228	0.860	0.115	0.107	0.110	0.065	0.294
NDCH1	0.202	0.068	0.861	0.075	0.019	0.083	0.289
NDCH2	0.210	0.086	0.831	0.066	0.017	0.091	0.308
NDCH3	0.237	0.104	0.864	0.100	0.029	0.084	0.315
NDCH4	0.227	0.161	0.838	0.130	0.018	0.068	0.348
NDCH5	0.197	0.115	0.806	0.065	0.011	0.084	0.299
NLST1	0.257	0.153	0.093	0.864	0.143	0.085	0.266
NLST2	0.225	0.121	0.107	0.840	0.077	0.111	0.264
NLST3	0.232	0.169	0.084	0.823	0.081	0.101	0.253
NLST4	0.260	0.148	0.102	0.856	0.102	0.088	0.281
NLST5	0.226	0.130	0.080	0.821	0.062	0.117	0.248
NLST6	0.239	0.116	0.062	0.816	0.074	0.118	0.233
TDCX	0.192	0.127	0.024	0.103	0.915	0.027	0.280
TDKQ	0.127	0.066	0.015	0.089	0.865	0.010	0.241
VTL1	0.222	0.056	0.100	0.106	0.015	0.877	0.272
VTL2	0.185	0.034	0.080	0.120	0.046	0.857	0.248
VTL3	0.177	-0.014	0.061	0.092	0.005	0.812	0.217
VTL4	0.236	0.045	0.081	0.099	0.003	0.850	0.252
VTL5	0.235	0.064	0.088	0.105	0.024	0.850	0.256
YDKN1	0.497	0.314	0.343	0.265	0.252	0.253	0.890
YDKN2	0.459	0.215	0.304	0.260	0.255	0.265	0.861
YDKN3	0.480	0.312	0.317	0.280	0.265	0.276	0.875
YDKN4	0.402	0.293	0.335	0.269	0.254	0.231	0.859

Bảng VII.9: Collinearity Statistics (VIF)- Inner Model- List

	VIF
GTCN -> YDKN	1.296
KNKN -> GTCN	1.052
KNKN -> YDKN	1.097
NDCH -> GTCN	1.032
NDCH -> YDKN	1.078

	VIF
NLST -> GTCN	1.058
NLST -> YDKN	1.108
TDKN -> GTCN	1.021
TDKN -> YDKN	1.044
VTL -> GTCN	1.023
VTL -> YDKN	1.073

Bảng VII.10: Model Fit

	Saturated model	Estimated model
SRMR	0.037	0.037
d_{ULS}	0.583	0.583
Chi-square	1,072.860	1,072.860
NFI	0.906	0.906

Bảng VII.11: R-Square- Overview

	R-square	R-square adjusted
GTCN	0.228	0.222
YDKN	0.451	0.446

Bảng VII.12: Cross-Validated Redundancy - Total

	SSO	SSE	Q² (=1-SSE/SSO)
GTCN	3,245.000	2,765.201	0.148
YDKN	2,596.000	1,764.004	0.320

Bảng VII.13: Path Coefficients - Mean, STDEV, T Values, P Values

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	p values
GTCN -> YDKN	0.310	0.309	0.034	9.156	0.000
KNKN -> GTCN	0.186	0.187	0.036	5.181	0.000
KNKN -> YDKN	0.162	0.163	0.031	5.290	0.000
NDCH -> GTCN	0.189	0.190	0.035	5.454	0.000
NDCH -> YDKN	0.238	0.239	0.030	8.039	0.000
NLST -> GTCN	0.198	0.198	0.035	5.628	0.000
NLST -> YDKN	0.125	0.125	0.032	3.955	0.000
TDKN -> GTCN	0.132	0.132	0.033	3.983	0.000
TDKN -> YDKN	0.197	0.197	0.031	6.413	0.000
VTL -> GTCN	0.196	0.197	0.037	5.243	0.000
VTL -> YDKN	0.166	0.166	0.030	5.590	0.000

Bảng VII.14: Specific Indirect Effects - Mean, STDEV, T Values, P Values

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	p values	CI 5%	CI 95%
VTL -> GTCN -> YDKN	0.061	0.061	0.013	4.587	0.000	0.040	0.084
NLST -> GTCN -> YDKN	0.061	0.062	0.013	4.569	0.000	0.040	0.084
KNKN -> GTCN -> YDKN	0.058	0.058	0.013	4.486	0.000	0.038	0.080
NDCH -> GTCN -> YDKN	0.059	0.059	0.012	4.717	0.000	0.039	0.080
TDKN -> GTCN -> YDKN	0.041	0.041	0.011	3.615	0.000	0.023	0.060

Bảng VII.15- Total Effects- Bootstrap MGA

	Difference (Nam - Nu)	1-tailed (Nam vs Nu) p value	2-tailed (Nam vs Nu) p value
GTCN -> YDKN	-0.039	0.917	0.166
KNKN -> GTCN	-0.027	0.761	0.478
KNKN -> YDKN	0.114	0.021	0.042
NDCH -> GTCN	0.147	0.019	0.038
NDCH -> YDKN	-0.094	0.024	0.048
NLST -> GTCN	0.007	0.985	0.031
NLST -> YDKN	-0.008	0.947	0.106
TDKN -> GTCN	0.037	0.739	0.522
TDKN -> YDKN	-0.042	0.827	0.346
VTL -> GTCN	0.041	0.956	0.089
VTL -> YDKN	0.017	0.599	0.802

Bảng VII.16- Total Effects- Bootstrap MGA

	Difference (Nam1 - Nam2)	Difference (Nam1 - Nam3)	Difference (Nam1 - Nam4)	Difference (Nam1 - NamK)	Difference (Nam2 - Nam3)	Difference (Nam2 - Nam4)	Difference (Nam2 - NamK)	Difference (Nam3 - Nam4)	Difference (Nam3 - NamK)	Difference (Nam4 - NamK)
GTCN -> YDKN	-0.014	-0.086	-0.155	0.012	-0.072	-0.141	0.026	-0.069	0.098	0.167
KNKN -> GTCN	-0.065	-0.096	-0.113	0.156	-0.031	-0.048	0.221	-0.017	0.252	0.269
KNKN -> YDKN	-0.048	-0.074	-0.104	-0.290	-0.026	-0.056	-0.242	-0.030	-0.216	-0.186
NDCH -> GTCN	-0.036	-0.093	-0.146	-0.009	-0.057	-0.110	0.027	-0.053	0.084	0.137
NDCH -> YDKN	-0.001	-0.047	-0.068	-0.132	-0.046	-0.067	-0.131	-0.021	-0.085	-0.064
NLST -> GTCN	-0.167	-0.024	-0.033	-0.320	0.143	0.134	-0.153	-0.009	-0.296	-0.287
NLST -> YDKN	-0.041	-0.037	-0.077	0.098	0.004	-0.036	0.139	-0.040	0.135	0.175
TDKN -> GTCN	-0.148	-0.282	-0.212	-0.229	-0.134	-0.064	-0.081	0.070	0.053	-0.017
TDKN -> YDKN	-0.032	-0.054	-0.127	0.064	-0.022	-0.095	0.096	-0.073	0.118	0.191
VTL -> GTCN	-0.055	-0.114	-0.153	0.199	-0.059	-0.098	0.254	-0.039	0.313	0.352
VTL -> YDKN	-0.090	-0.141	-0.171	-0.048	-0.051	-0.081	0.042	-0.030	0.093	0.123

	1-tailed (Nam1 vs Nam2) p value	1-tailed (Nam1 vs Nam3) p value	1-tailed (Nam1 vs Nam4) p value	1-tailed (Nam1 vs NamK) p value	1-tailed (Nam2 vs Nam3) p value	1-tailed (Nam2 vs Nam4) p value	1-tailed (Nam2 vs NamK) p value	1-tailed (Nam3 vs Nam4) p value	1-tailed (Nam3 vs NamK) p value	1-tailed (Nam4 vs NamK) p value
GTCN -> YDKN	0.464	0.769	0.021	0.474	0.873	0.047	0.509	0.812	0.198	0.065
KNKN -> GTCN	0.081	0.168	0.008	0.203	0.829	0.046	0.705	0.823	0.431	0.229
KNKN -> YDKN	0.123	0.336	0.020	0.091	0.828	0.033	0.146	0.263	0.050	0.076
NDCH -> GTCN	0.256	0.328	0.025	0.501	0.643	0.021	0.763	0.271	0.683	0.809
NDCH -> YDKN	0.498	0.366	0.004	0.791	0.307	0.010	0.846	0.403	0.904	0.927
NLST -> GTCN	0.840	0.553	0.016	0.899	0.171	0.009	0.750	0.549	0.886	0.886
NLST -> YDKN	0.394	0.486	0.011	0.305	0.662	0.016	0.348	0.250	0.267	0.456
TDKN -> GTCN	0.845	0.881	0.009	0.896	0.876	0.018	0.689	0.147	0.373	0.776
TDKN -> YDKN	0.937	0.721	0.014	0.317	0.091	0.003	0.146	0.314	0.156	0.215
VTL -> GTCN	0.064	0.106	0.019	0.184	0.714	0.039	0.607	0.674	0.468	0.387
VTL -> YDKN	0.226	0.104	0.014	0.618	0.291	0.016	0.745	0.545	0.806	0.793

	2-tailed (Nam1 vs Nam2) p value	2-tailed (Nam1 vs Nam3) p value	2-tailed (Nam1 vs Nam4) p value	2-tailed (Nam1 vs NamK) p value	2-tailed (Nam2 vs Nam3) p value	2-tailed (Nam2 vs Nam4) p value	2-tailed (Nam2 vs NamK) p value	2-tailed (Nam3 vs Nam4) p value	2-tailed (Nam3 vs NamK) p value	2-tailed (Nam4 vs NamK) p value
GTCN -> YDKN	0.928	0.462	0.042	0.948	0.254	0.094	0.982	0.376	0.396	0.130
KNKN -> GTCN	0.162	0.336	0.016	0.406	0.342	0.092	0.590	0.354	0.862	0.458
KNKN -> YDKN	0.246	0.672	0.040	0.182	0.344	0.066	0.292	0.526	0.100	0.152
NDCH -> GTCN	0.512	0.656	0.050	0.998	0.714	0.042	0.474	0.542	0.634	0.382
NDCH -> YDKN	0.996	0.732	0.008	0.418	0.614	0.020	0.308	0.806	0.192	0.146
NLST -> GTCN	0.320	0.894	0.032	0.202	0.342	0.018	0.500	0.902	0.228	0.228

NLST -> YDKN	0.788	0.972	0.022	0.610	0.676	0.032	0.696	0.500	0.534	0.912
TDKN -> GTCN	0.310	0.238	0.018	0.208	0.248	0.036	0.622	0.294	0.746	0.448
TDKN -> YDKN	0.126	0.558	0.028	0.634	0.182	0.006	0.292	0.628	0.312	0.430
VTL -> GTCN	0.128	0.212	0.038	0.368	0.572	0.078	0.786	0.652	0.936	0.774
VTL -> YDKN	0.452	0.208	0.028	0.764	0.582	0.032	0.510	0.910	0.388	0.414

Bảng VII.17- Total Effects- Bootstrap MGA

	Difference (GYVD - KDQL)	Difference (GYVD - Khac)	Difference (GYVD - NLNN)	Difference (GYVD - STEM)	Difference (GYVD - TCKT)	Difference (KDQL - Khac)	Difference (KDQL - NLNN)	Difference (KDQL - STEM)	Difference (KDQL - TCKT)	Difference (NLNN - Khac)	Difference (NLNN - STEM)	Difference (NLNN - TCKT)	Difference (STEM - Khac)	Difference (STEM - TCKT)	Difference (TCKT - Khac)
GTCN -> YDKN	-0.117	0.007	-0.087	-0.103	-0.044	0.124	0.030	0.014	0.073	0.094	-0.016	0.043	0.110	0.059	0.051
KNKN -> GTCN	-0.111	-0.022	0.047	0.048	-0.117	0.089	0.158	0.159	-0.006	-0.069	0.001	-0.164	-0.070	-0.165	0.095
KNKN -> YDKN	-0.182	0.074	0.008	0.012	-0.113	0.256	0.190	0.194	0.069	0.066	0.004	-0.121	0.062	-0.125	0.187
NDCH -> GTCN	-0.355	0.003	-0.005	-0.328	-0.313	0.358	0.350	0.027	0.042	0.008	-0.323	-0.308	0.331	0.015	0.316
NDCH -> YDKN	-0.289	0.012	-0.073	-0.293	-0.277	0.301	0.216	-0.004	0.012	0.085	-0.220	-0.204	0.305	0.016	0.289
NLST -> GTCN	-0.311	-0.019	-0.092	-0.340	-0.291	0.292	0.219	-0.029	0.020	0.073	-0.248	-0.199	0.321	0.049	0.272
NLST -> YDKN	-0.287	0.006	0.003	-0.548	-0.167	0.293	0.290	-0.261	0.120	0.003	-0.551	-0.170	0.554	0.381	0.173
TDKN -> GTCN	-0.393	-0.066	0.008	0.005	-0.083	0.327	0.401	0.398	0.310	-0.074	-0.003	-0.091	-0.071	-0.088	0.017
TDKN -> YDKN	-0.405	0.059	-0.029	-0.001	-0.065	0.464	0.376	0.404	0.340	0.088	0.028	-0.036	0.060	-0.064	0.124
VTL -> GTCN	-0.127	0.028	0.006	0.081	-0.135	0.155	0.133	0.208	-0.008	0.022	0.075	-0.141	-0.053	-0.216	0.163
VTL -> YDKN	-0.289	0.011	0.011	0.037	-0.249	0.300	0.300	0.326	0.040	0.000	0.026	-0.260	-0.026	-0.286	0.260

	1-tailed (GYVD vs KDQL) p value	1-tailed (GYVD vs Khac) p value	1-tailed (GYVD vs NLNN) p value	1-tailed (GYVD vs STEM) p value	1-tailed (GYVD vs TCKT) p value	1-tailed (KDQL vs Khac) p value	1-tailed (KDQL vs NLNN) p value	1-tailed (KDQL vs STEM) p value	1-tailed (KDQL vs TCKT) p value	1-tailed (NLNN vs Khac) p value	1-tailed (NLNN vs STEM) p value	1-tailed (NLNN vs TCKT) p value	1-tailed (STEM vs Khac) p value	1-tailed (STEM vs TCKT) p value	1-tailed (TCKT vs Khac) p value
GTCN -> YDKN	0.016	0.802	0.354	0.709	0.530	0.012	0.147	0.215	0.203	0.844	0.785	0.657	0.689	0.346	0.767
KNKN -> GTCN	0.006	0.125	0.286	0.167	0.365	0.113	0.014	0.015	0.318	0.258	0.348	0.617	0.360	0.782	0.165
KNKN -> YDKN	0.012	0.669	0.653	0.528	0.417	0.002	0.006	0.006	0.106	0.560	0.356	0.258	0.657	0.374	0.726
NDCH -> GTCN	0.001	0.923	0.933	0.888	0.701	0.017	0.012	0.301	0.210	0.562	0.430	0.127	0.633	0.199	0.858
NDCH -> YDKN	0.011	0.833	0.928	0.956	0.914	0.009	0.013	0.210	0.511	0.371	0.483	0.406	0.367	0.408	0.440
NLST -> GTCN	0.013	0.177	0.898	0.325	0.861	0.014	0.002	0.101	0.204	0.326	0.124	0.395	0.256	0.959	0.137
NLST -> YDKN	0.016	0.078	0.783	0.233	0.824	0.017	0.019	0.008	0.007	0.139	0.083	0.555	0.158	0.938	0.230
TDKN -> GTCN	0.008	0.842	0.808	0.454	0.480	0.014	0.015	0.004	0.015	0.518	0.146	0.196	0.892	0.518	0.836
TDKN -> YDKN	0.003	0.128	0.795	0.218	0.660	0.013	0.010	0.003	0.008	0.247	0.066	0.338	0.261	0.873	0.081
VTL -> GTCN	0.009	0.946	0.801	0.716	0.960	0.004	0.001	0.001	0.410	0.782	0.336	0.736	0.903	0.905	0.604
VTL -> YDKN	0.013	0.915	0.927	0.968	0.679	0.009	0.007	0.002	0.315	0.851	0.690	0.178	0.781	0.074	0.966

	2-tailed (GYVD vs KDQL) p value	2-tailed (GYVD vs Khac) p value	2-tailed (GYVD vs NLNN) p value	2-tailed (GYVD vs STEM) p value	2-tailed (GYVD vs TCKT) p value	2-tailed (KDQL vs Khac) p value	2-tailed (KDQL vs NLNN) p value	2-tailed (KDQL vs STEM) p value	2-tailed (KDQL vs TCKT) p value	2-tailed (NLNN vs Khac) p value	2-tailed (NLNN vs STEM) p value	2-tailed (NLNN vs TCKT) p value	2-tailed (STEM vs Khac) p value	2-tailed (STEM vs TCKT) p value	2-tailed (TCKT vs Khac) p value
GTCN -> YDKN	0.032	0.396	0.708	0.582	0.940	0.024	0.294	0.430	0.406	0.312	0.430	0.686	0.622	0.692	0.466
KNKN -> GTCN	0.012	0.250	0.572	0.334	0.730	0.226	0.028	0.030	0.636	0.516	0.696	0.766	0.720	0.436	0.330
KNKN -> YDKN	0.024	0.662	0.694	0.944	0.834	0.004	0.012	0.012	0.212	0.880	0.712	0.516	0.686	0.748	0.548
NDCH -> GTCN	0.002	0.154	0.134	0.224	0.598	0.034	0.024	0.602	0.420	0.876	0.860	0.254	0.734	0.398	0.284
NDCH -> YDKN	0.022	0.334	0.144	0.088	0.172	0.018	0.026	0.420	0.978	0.742	0.966	0.812	0.734	0.816	0.880
NLST -> GTCN	0.026	0.354	0.204	0.650	0.278	0.028	0.004	0.202	0.408	0.652	0.248	0.790	0.512	0.082	0.274
NLST -> YDKN	0.032	0.156	0.434	0.466	0.352	0.034	0.038	0.016	0.014	0.278	0.166	0.890	0.316	0.124	0.460
TDKN -> GTCN	0.016	0.316	0.384	0.908	0.960	0.028	0.030	0.008	0.030	0.964	0.292	0.392	0.216	0.964	0.328
TDKN -> YDKN	0.006	0.256	0.410	0.436	0.680	0.026	0.020	0.006	0.016	0.494	0.132	0.676	0.522	0.254	0.162
VTL -> GTCN	0.018	0.108	0.398	0.568	0.080	0.008	0.002	0.002	0.820	0.436	0.672	0.528	0.194	0.190	0.792
VTL -> YDKN	0.026	0.170	0.146	0.064	0.642	0.018	0.014	0.004	0.630	0.298	0.620	0.356	0.438	0.148	0.068

Bảng VII.18- Total Effects- Bootstrap MGA

	Difference (GD _{Co} - GD _{Ko})	1-tailed (GD _{Co} vs GD _{Ko}) p value	2-tailed (GD _{Co} vs GD _{Ko}) p value
GTCN -> YDKN	-0.058	0.291	0.582
KNKN -> GTCN	0.017	0.121	0.242
KNKN -> YDKN	0.006	0.175	0.350
NDCH -> GTCN	0.189	0.024	0.048
NDCH -> YDKN	0.194	0.019	0.038
NLST -> GTCN	0.037	0.110	0.220
NLST -> YDKN	-0.029	0.653	0.694
TDKN -> GTCN	-0.003	0.507	0.986
TDKN -> YDKN	0.028	0.257	0.514
VTL -> GTCN	0.214	0.008	0.016
VTL -> YDKN	0.285	0.015	0.030